

**Національний технічний університет України**  
**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

«На правах рукопису»

УДК 658.8

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Круш П.В.

“ ” \_\_\_\_\_ 2019 р.

**Дипломна робота**  
**на здобуття ступеня бакалавра**

з напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»

на тему: «Організація ефективної операційної діяльності ТОВ «Вертикаль-ЛТД»»

Виконав: студент IV курсу, групи УЕ-51

Рождествіна Софія Валентинівна \_\_\_\_\_

Керівник к.т.н., доцент Шевчук Н.А.

\_\_\_\_\_ Консультант з економіко-математичного

підрозділу к.е.н, доц. Кузьмінська Н.Л. \_\_\_\_\_

Рецензент к.е.н., доц. Черненко Н.О. \_\_\_\_\_

**Засвідчую, що у цій дипломній  
роботі немає запозичень з праць  
інших авторів без відповідних  
посилань.**

**Студентка** \_\_\_\_\_

Київ – 2019 року

**Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
Факультет менеджменту та маркетингу  
Кафедра економіки та підприємництва**

Рівень вищої освіти - перший (бакалаврський)  
Напрямок підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри  
\_\_\_\_\_ Круш П.В.  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 р.

**ЗАВДАННЯ**

**на дипломну роботу студенту**

Рождествіній Софії Валентинівні

1. Тема роботи Організація ефективної операційної діяльності ТОВ «Вертикаль-ЛТД», керівник роботи: Шевчук Наталя Анатоліївна, к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва затверджені наказом по університету від 28.02.2019 року № 788-с.

2. Строк подання студентом роботи: 29.05.2019 року.

3. Вихідні дані до роботи: Форма №1 «Баланс», Форма №2 «Звіт про фінансові результати», статистична звітність за 2015-2018 роки, законодавчі та нормативні акти України.

4. Зміст роботи:

I. Теоретичні основи операційної діяльності підприємства.

1.1. Сутність операційної діяльності підприємства та особливості її формування.

1.2. Методи підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

1.3. Методичні підходи щодо оцінки ефективності операційної діяльності на підприємстві.

II. Аналіз показників ефективності операційної діяльності ТОВ «Вертикаль - ЛТД».

2.1. Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ТОВ «Вертикаль - ЛТД».

2.2. Аналіз фінансово - економічного стану ТОВ "Вертикаль - ЛТД".

2.3. Аналіз показників операційної діяльності підприємства та фактори її оптимізації.

2.4. Кореляційно – регресійний аналіз операційної діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД».

III. Економічне обґрунтування напрямів збільшення ефективності операційної діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД»

3.1. Напрямки підвищення ефективності операційної діяльності ТОВ «Вертикаль - ЛТД»

3.2. Обґрунтування доцільності зниження витрат шляхом оптимізації адміністративних витрат і цінових умов на закупку палива ТОВ «Вертикаль - ЛТД»

3.3. Розрахунок витрат на реалізацію заходів спрямованих на оптимізацію адміністративних витрат і цінових умов на закупку палива ТОВ «Вертикаль - ЛТД»

3.4. Оцінка соціально-економічної ефективності зниження витрат шляхом оптимізації адміністративних витрат і цінових умов на закупку палива ТОВ «Вертикаль - ЛТД»

5. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація дипломної роботи.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 2, пункт 2.4	к.е.н., доц. Кузьмінська Н.Л.		
Нормоконтроль	к.е.н., доц. Кривда О.В.		

7. Дата видачі завдання 15.11.2018 р.

### Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	15.11.2018 р.	
2	I розділ написання д/р	28.12.2018 р.	
3	II розділ написання д/р	02.03.2019 р.	
4	III розділ написання д/р	16.04.2019 р.	
5	Попередній захист дипломної роботи	14.05.2019 р.	
6	Строк подання дипломної роботи на кафедру	29.05.2019	
7	Захист дипломної роботи	19.06 – 21.06.2019	

Студент

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(ініціали, прізвище)

Керівник роботи

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(ініціали, прізвище)

## РЕФЕРАТ

Дипломна робота Рождествіної Софії Валентинівни на тему «Організація ефективної операційної діяльності ТОВ «Вертикаль - ЛТД» , напрям підготовки 6.030504 «Економіка і підприємництво», КПІ, 2019, Київ.

Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків та рекомендацій, додатків.

Робота виконана в обсязі 88 сторінок, містить 7 рисунків, 31 таблицю та 4 додатки.

Мета роботи полягає в дослідженні напрямів та пошуку шляхів збільшення ефективності операційної діяльності з метою оптимізації адміністративних витрат і цінових умов на закупку палива.

Для аналітичного дослідження та розробки пропозицій в роботі використані логічний метод, графічний метод, методи економіко-математичного моделювання, кореляційно – регресійний аналіз.

В роботі запропонована оптимізація адміністративних витрат і цінових умов на закупку палива, що дозволить отримати щорічну економію адміністративних витрат в сумі 3 770 303 грн та збільшення рентабельності на 12%. Аналітичні дослідження дозволили розробити рекомендації щодо доцільності використання запропонованих заходів на підприємстві ТОВ «Вертикаль - ЛТД» .

Об'єкт дослідження - операційна діяльність та прибутковість ТОВ «Вертикаль - ЛТД».

Предмет дослідження - теоретичні, методичні та практичні підходи до підвищення ефективності операційної діяльності ТОВ «Вертикаль - ЛТД».

Ключові слова: рентабельність, ефективність, підприємство, оптимізація, закупівля.

## **ABSTRACT**

Rozhdestvina's bachelor thesis on the topic " Organization of effective operational activity of LLC Vertikal LTD ", field of study 6.030504 "Economics of Enterprise ", NTUU "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", 2019, Kyiv.

Thesis consists of introduction, 3 chapters, conclusions and recommendations, list of literature sources, applications.

The work has a volume of 88 pages, contains 7 figures, 31 tables and 4 applications.

The purpose of the work is to study the trends and to find ways of increase the operating activities efficiency in order to optimize administrative costs and price conditions for fuel purchases.

Logical method, graphical method, methods of economic-mathematical modeling, correlation-regression analysis are used for analytical research and development of proposals in the diploma work.

The optimization of administrative costs and price conditions for fuel purchases are proposed in thesis, which will allow receiving an annual cost of administrative expenses in the amount of UAH 3,770,303 and an increase in profitability by 12%. Analytical studies allowed to elaborate recommendations on the feasibility of using the proposed measures at Vertikal - LTD.

The object of the research is the operational activity and profitability of LLC "Vertical - LTD".

The subject of the research is theoretical, methodological and practical approach to increase the efficiency of operational activity of LLC "Vertical - LTD".

Keywords: profitability, efficiency, enterprise, optimization, purchase.

## ЗМІСТ

ВСТУП	8
<b>РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>	10
1.1. Сутність операційної діяльності підприємства та особливості її формування	10
1.2. Методи підвищення ефективності операційної діяльності підприємства	15
1.3. Методичні підходи щодо оцінки ефективності операційної діяльності на підприємстві	18
Висновки до розділу I	26
<b>РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВЕРТИКАЛЬ - ЛТД»</b>	27
2.1. Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ТОВ «Вертикаль - ЛТД»	27
2.2. Аналіз фінансово - економічного стану ТОВ "Вертикаль - ЛТД"	29
2.3. Аналіз показників операційної діяльності підприємства та фактори її оптимізації	55
2.4. Кореляційно – регресійний аналіз операційної діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД».	59
Висновки до розділу II	64
<b>РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ВЕРТИКАЛЬ - ЛТД»</b>	65
3.1. Напрями підвищення ефективності операційної діяльності ТОВ «Вертикаль - ЛТД»	65
3.2. Обґрунтування доцільності зниження витрат шляхом оптимізації адміністративних витрат і цінових умов на закупку палива ТОВ «Вертикаль - ЛТД»	68
3.3. Розрахунок витрат на реалізацію заходів спрямованих на оптимізацію адміністративних витрат і цінових умов на закупку палива ТОВ «Вертикаль - ЛТД»	72
3.4. Оцінка соціально-економічної ефективності зниження витрат шляхом оптимізації адміністративних витрат і цінових умов на закупку палива ТОВ «Вертикаль - ЛТД»	78
Висновки до розділу III	83
<b>ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ</b>	84
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b>	89
<b>ДОДАТКИ</b>	94

## ВСТУП

Продуктивність та результативність операційної діяльності завжди виступали ключовими показниками діяльності операційних систем, саме тому система їхнього управління є критично важливою для діяльності підприємства.

**Актуальність теми дослідження** пов'язана з тим, що управління результативністю операційної діяльності багатозначна категорія, кожна сфера діяльності має свій підхід до вирішення цього завдання. Існує безліч методик виміру та аналізу продуктивності та результативності операційної діяльності, завдання постає в тому, щоб обрати ключові показники, котрі будуть характеризувати окрему операційну систему найповнішим чином.

**Зв'язок роботи з науково-дослідними темами.** Дипломну роботу виконано відповідно до планів науково-дослідних робіт кафедри економіки та підприємництва НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» за темою: «Організація ефективної операційної діяльності», у межах якої особисто автором обґрунтовано теоретичні засади дослідження підвищення рівня ефективності операційної діяльності підприємства та розроблено методичний підхід для досягнення даних результатів.

**Ступінь розробки наукової проблеми.** Дослідженням питань оцінки й збільшення рівня ефективності операційної діяльності підприємства надано багато уваги у багатьох наукових публікаціях. Роботи в даній тематиці писали багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Проблему управління продуктивністю та результативністю операційної діяльності досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні автори: О.І. Олексюк, Г.В. Янголь, Н.В. Микитенко, Я.Д. Плоткін, Г.І. Капінос, Т. Пітерс, Л. Гелловей, Р.Б. Чейз, Є.Дж. Долан, Д. Хан, П. Друкер та інші.

**Метою дипломної роботи** є обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності операційної діяльності на підприємствах України.



**Завданням дипломної роботи** є проведення аналізу методів підвищення ефективності операційної діяльності на прикладі ТОВ “Вертикаль - ЛТД”, запропонувати найбільш ефективний з них та оцінити соціально-економічну ефективність використаного методу, а саме:

- 1) Дослідження поняття продуктивності та результативності операційної діяльності
- 2) Визначення характеристики системи управління операційною діяльністю підприємства
- 3) Визначення схожих та відмінних рис організації операційною діяльності сфери послуг та виробництва
- 4) Визначення методики аналізу операційної ефективності та результативності
- 5) Дослідження концепції ощадливого виробництва як способу підвищення операційної ефективності на підприємстві.

**Об'єкт дослідження** - операційна діяльність та прибутковість ТОВ “Вертикаль - ЛТД”.

**Предмет дослідження** - теоретичні, методичні та практичні підходи до підвищення ефективності операційної діяльності ТОВ “Вертикаль - ЛТД”.

**Методи дослідження.** Для економічного обґрунтування напрямів підвищення ефективності фінансової діяльності ТОВ “Вертикаль - ЛТД” було використано логічний метод, метод горизонтального і вертикального аналізу, графічний, порівняльний методи та порівняльний аналіз.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у розробці та економічному обґрунтуванні пропозиції щодо підвищення ефективності операційної діяльності на підприємстві та збільшення прибутку у результаті оптимізації адміністративних витрат та зменшення ціни закупівлі продукції. Вказані напрями дозволяють підвищити рентабельність і прибутковість підприємства.

**Апробація.** Основні результати дослідження опубліковано в наукових роботах:

1. Рождествіна С.В. Економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності операційної діяльності підприємства // НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ РОЗВИТОК: економіка, технології, управління: Матеріали XVIII Міжнародній науково-практичній конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ РОЗВИТОК: економіка, технології, управління» (Київ, КПІ, 18 березня 2019 р.).

## **РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

### **1.1. Сутність операційної діяльності підприємства та особливості її формування**

На сьогодні в конкретних розділах діяльності підприємства одне з основних просторів займає операційна діяльність. Значущість спрямованості операційної діяльності обґрунтована її відповідальністю за результативність провідної роботи фірми.

Операційна діяльність - це діяльність, яка виконується в рамках операційної системи з метою створення користі методом перебудови входів (ресурсів всіх видів) у виходи (готові продукти і послуги). Суть операційної функції полягає в процесі конверсії (трансформації, перетворення), тобто в низці заходів, в яких ресурси перетворюються в готову продукцію або ж пропозицію. [5]

Характер операційної роботи фірми орієнтується специфічністю гілки. Базу операційної роботи більшості компаній здійснює виробничо-комерційна або ж торгівельна діяльність, яка доповнюється інвестиційною та економічною діяльністю.

Інвестиційна діяльність - провідна діяльність для інвестиційних фірм та інших інвестиційних інститутів, а фінансова діяльність - головна для банків та інших фінансових інститутів.

Система функціонування фірми містить ряд підсистем, що забезпечують реалізацію завдань і досягнення провідної мети його роботи. Успішне функціонування прогресивної організації цілком ймовірно за умови спеціалізації управлінської діяльності по всім активним секторам: економічному, інвестиційному, рекламному, операційному та управлінському. [2]

Для більше детального розгляду думки операційної роботи, розглянемо другий нюанс операційної системи - створення і операції. Ці визначення мають

велику кількість спільного, але в провідному значенні мають випуск продуктів і переробку сировини. Термін "операції" ширше, він підключає в себе не лише тільки виробництво товарів, але і передачу пропозицій. [5]

Виробнича система - це система, яка використовує операційні ресурси фірми для перебудови вхідного фактора виготовлення («входу») в обрану нею продукцію або ж пропозицію ("вихід"). [5]

Операційна система - поняття більш важливе та широкє, наприклад, як компанія регулює характер з очевидно втіленими управлінськими функціями. Операційна система формується і діє, беручи до уваги стратегію операційної роботи. І в свою чергу, вважається однією з активних стратегій становлення організації. [5]

Сучасні процеси виготовлення продукції характеризуються зрощенням і переплетенням провідних, запасних і обслуговуючих процесів, при цьому останнім відводиться все більше в загальному виробничому циклі. Це пов'язано з відставанням механізації і автоматизації сервісу виготовлення в порівнянні з оснащенням провідних виробничих процесів. У даних умовах робиться все більше важливою регламентація технології та організації виконання не тільки лише провідних, але і обслуговуючих процесів виготовлення продукції.

Підґрунтям операційною діяльності вважається управління операційними системами. [5]

"Вхід" має можливість бути представлений сировиною, замовником або ж готовою продукцією, придбаною з іншої операційної системи, а також, наприклад, покупцем (в сфері послуг).

"Вихід", в свою чергу, представлений реалізованими товарами, які дають значення і користь покупцю. Якщо говорити про сферу послуг, то він представлений наданими пропозиціями споживачу, які розв'язують його проблему і залишають його задоволеним.

Якщо розглядати більш детально, то до складу входів операційної системи належать:

1) об'єкти операційної діяльності, на які спрямовані зусилля системи в процесі трансформації:

- а) матеріальні ресурси;
- б) клієнти;
- в) власність клієнтів;

2) засоби операційної діяльності;

3) персонал.

А до складу виходів операційної системи належать:

1) основні:

- а) готова продукції;
- б) послуги

2) другорядні:

- а) матеріальні;
- б) енергетичні;
- в) інформаційні.

Тобто, операційна діяльність - це діяльність, яка здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги). [5]

Операційна функція включає в себе дії, у результаті яких виробляється продукція та послуги, що поставляються організацією зовнішньому споживачеві. Функцію "операції" виконують усі без винятку організації, інакше вони просто не зможуть існувати. [5]

Сутність операційної функції полягає в процесі конверсії (трансформації, перетворення), тобто в послідовній низці подій, у ході яких ресурси перетворюються на готову продукцію чи послуги. Схематично це явище можна передати просто: витрати + перетворення + результати. [5]

Розрізняють два основних типи конверсії. Перший, відомий під назвою аналітичного, припускає, що сировина перетворюється в один або кілька різноманітних продуктів, що можуть мати, а можуть і не мати, схожість з

первісним ресурсом за формою або за функціями. Інший тип конверсії, відомий під назвою синтетичного, передбачає створення єдиного виду продукції на базі використання великої кількості первісних матеріалів. Таким чином, зробимо висновок, що операційна діяльність являє собою процес перетворення входів у виходи. [5]

В процесі управління прибутком головна роль належить формуванню прибутку від операційної діяльності.

Особливості, які визначають характер формування операційного прибутку:

- він є головним компонентом всієї господарської діяльності підприємства та основною метою його функціонування.
- за нормальних умов функціонування підприємства він займає найбільшу питому вагу в загальному обсязі прибутку підприємства;

Операційна діяльність носить пріоритетний характер по відношенню до інвестиційної та фінансової діяльності. Тому розвиток інших видів діяльності не повинні вступати в протиріччя з розвитком операційної діяльності, повинно підтримувати її. [5]

Інтенсивність розвитку операційної діяльності є основним параметром оцінки окремих стадій життєвого циклу підприємства. Можливості формування операційного прибутку на різних стадіях життєвого циклу підприємства визначають завдання та напрямки загальної стратегії розвитку підприємства. [5]

Господарські операції, що входять до складу операційної діяльності підприємства носять самий регулярний характер. Частота операцій по ним найвища. Це визначає регулярність формування операційного прибутку в нормальних умовах господарювання підприємства. [5]

Операційна діяльність підприємства орієнтована на товарний ринок, тоді як фінансова та інвестиційна діяльність здійснюються на фінансовому та інвестиційному ринках. Умови формування операційного прибутку пов'язані зі станом кон'юнктури відповідних сегментів товарного ринку. [5]

Здійснення операційної діяльності пов'язано з капіталом, вже інвестованих в неї, в той час як майбутнє інвестування капіталу є предметом інвестиційної та

фінансової діяльності підприємства. В процесі операційної діяльності споживається значний обсяг живої праці, на відміну від інвестиційної та фінансової діяльності, де витрати цієї праці не істотні. [5]

Таким чином, система виробничої діяльності підприємства може називатися операційною і займати вагове місце у будь-якому підприємстві в таких процесах, як випуск продукції і надання послуг. У системі, що утворена на базі вертикального і горизонтального поділу праці, сполучення в часі і просторі предметів, засобів і самої праці, і відбувається наглядний процес дії операційної функції. Якщо казати більше детально, то реалізується множина дій з обробки ресурсів, які одержуються із зовнішнього середовища, і згодом в зовнішнє середовище видаються результати діяльності.

## **1.2. Методи підвищення ефективності операційної діяльності підприємства**

Під час грошового занепаду майже всі фірми стикаються з метою збільшення продуктивності методом найменших витрат.

Процесний розклад і філософія незмінних поліпшень використовуються в цих вдалих компаніях-гігантах, як Тойота, Mars, IKEA, SanInBev і безлічі інших. На наданому рубежі становлення фірми проект вважається стратегічно необхідним складової і покликаний встановити систему поліпшень операційної роботи по тенденціям, які були зроблені в рамках плану: логістика, створення, реалізації та інші. Створювана в ході складання плану система управління ефективністю буде впроваджена в діяльність підприємства згідно системи менеджменту якості, сертифікованої за ISO 9001: 2000. [12]

Під операційною діяльністю підприємства маються на увазі процеси виготовлення і доставлення до споживача товарів підприємства - закупівлі, створення, логістика та реалізації, а ще забезпечення роботи. Ефективність операційної діяльності вимірюється через відповідність обсягу і якості

продукції до ресурсів, які застосовуються для її отримання. Для того, щоб досягти збільшення рівня продуктивності, потрібно виявити і зменшити витрати ресурсів, які з'являються щодня: неефективне використання робочого часу, оснащення, складських майданчиків, автотранспорту, витрати сировини, матеріалів, енергії та ін. [5]

Є велика кількість інструментів збільшення продуктивності: карти рівноважних характеристик, оптимізація організаційної структури, впровадження інформаційних технологій, мотивація і управління залученням персоналу, - впровадження даних інструментів виділяє точкові підсумки і покращує історію локально. [11]

Розрізнені спроби збільшити ефективність фірми методом проведення планів і програм окремими багатофункціональними службами не скажеш дієві, як єдина інтегрована система управління ефективністю. В наслідок цього провідним завданням цього плану стало, застосовуючи системний розклад, поєднати всі старання по поліпшеннях, які використовуються в фірми, і адресувати їх на досягнення однієї мети - продуктивності поточних операцій. Потрібно, щоб персонал на всіх рівнях фірми мав можливість бачити, де губляться ресурси, мав справжні можливості і інструменти, потрібні для вдосконалення роботи. [7]

Щоб втілити в життя завдання збільшення продуктивності операційної діяльності фірми, потрібно пройти 3 етапи:

1. Відзначити, описати і вивчити поточні процеси фірми, для цього потрібно відповісти на належні питання: які процеси необхідні для виготовлення, доставлення та реалізації продукту, як вони здійснюються? Які з процесів мають значення для покупця, а які ні? Яка ефективність і ціна будь-якого процесу? Які витрати ресурсів в процесі?

2. Виробити і втілити в життя проект подій по збільшенню продуктивності процесів. Для цього потрібно зібрати і вивчити інформацію про фактичні характеристики продуктивності, кваліфікувати значення і передумови втрат, зібрати ідеї щодо поліпшення, розцінити ефекти, витрати і небезпеки,



впровадити ідеї для реалізації, створити проект і втілити в життя їх на практиці, оцінити результат і на базі виконаної оцінки при потребі реалізувати коригувальні дії.

3. Зафіксувати систему збільшення продуктивності в повсякденній робочій практиці. Для цього потрібно прописати методологію функціонування системи поліпшень в будь-якому процесі, навчити людей дивитися на труднощі, як на можливості вдосконалення і залагоджувати їх.

Для реалізації завдань опису, аналізу поточних процесів фірми і перевірки проводяться роботи по поліпшеннях, виділені в 4 групи по тенденціях: створення, логістика, реалізації та планування. І склад, і чисельність робочих груп у міру просування плану стане розширюватися. [12]

На першому етапі виконання плану робочі групи зобов'язані визначити стадії операційної діяльності, кваліфікувати їх зв'язок, характеристики результативності, продуктивності, витрат. Далі проводиться визначення характеристик, збір даних, склад витрат, втрачені можливості і визначаються цілі щодо збільшення продуктивності процесів.

Витрати і неефективність з'являються в роботі певних людей і відділів, які здійснюють закупівлі, які виготовляють продукти, які втілюють в життя їх перевезення і перепродаж, внаслідок цього згодом постановка цілей і визначення напрямків вдосконалення роботи по оптимізації певних операцій стане поетапно розгортатися в відділах фірми: на фабриках - в цехах, в розподільних центрах і відділах продажів. [5]

Завдання провідної групи - гарантувати методичну та організаційну допомогу трудящих груп і загонів в ході всього плану. Створення окремої групи для допомоги плану пояснюється складністю і масштабністю плану, потребою отримання вимірних результатів в стислі терміни. Про значущість плану «Підвищення продуктивності операційної роботи компанії» виступають члени ради директорів: керуючим плану вважається голова ради директорів. Головним результатом роботи плану буде система управління ефективністю, націлена на систематичне вдосконалення властивості і динаміки процесів у

внутрішньому середовищі, завдяки якій будь-який працівник буде мати на меті завдання по збільшенні продуктивності - як власної, наприклад, і підприємства в цілому. Показником успішності плану стане чисельність залучених до роботи плану службовців і зекономлені матеріальні ресурси, а в кінцевому рахунку - вигода підприємства. Щоб досягти цього, потрібно навчитися розуміти труднощі не як перешкоди, а як можливості підвищення продуктивності роботи, і вивчитися їх залагоджувати. Для цього будь-який працівник зобов'язаний збирати інформацію про показники продуктивності і результативності роботи на власній ділянці, володіти здатністю виявлення і знищення завдань. У висновку завдань досить принциповий незмінний зворотний зв'язок з керуючим, а спільні зусилля зобов'язані приводити до конкретних змін. Всі виявлені труднощі, впливу щодо їх знищення і їх статус стануть відображатися на особливих інформаційних щитах. Працівники стануть саме брати участь в зборі даних про хід та підсумки процесу, будь-який день керівникам потрібно проводити п'ятнадцяти-двадцяти хвилинні зустрічі з метою обговорення та укладання утворюються завдань. Потрібно застосувати, удосконалювати і автономно робити нормальні операційні процедури і отримувати зворотний зв'язок від начальника в процесі їх створення і використання. [5]

### **1.3. Методичні підходи щодо оцінки ефективності операційної діяльності на підприємстві**

До теперішнього часу в економічній науці ще не склався єдиний науково-обґрунтований погляд на сутність економічної ефективності виробництва, що, в свою чергу, не дозволяє знайти єдиний підхід до вироблення системи її критеріїв і показників. Тому в сучасній економічній літературі є безліч різних методик оцінки ефективності.

Поняття «ефективність» досить широко застосовується в різноманітних галузях науки і практики. Це поняття являє собою досить складну категорію

економіки, служить підставою формування численних критеріїв важливості прийнятих рішень і відображає процес закономірного зміни продуктивних сил в тісному взаємозв'язку з виробничими відносинами. В даний час актуальним є визначення сутності ефективності, так як це впливає не тільки на вибір показників і критеріїв ефективності, але і на шляху її підвищення [8].

Термін «ефективність» - універсальний термін, який застосовується у всіх сферах людської діяльності, тому має багато різних визначень. Ефективність - це максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами і економічними результатами [9].

Ефективність – результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення ефекту, результату до витрат, який зумовив його отримання [9].

Ефективність - відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, витратам, що обумовили й забезпечили його отримання [11].

Таким чином, термін «ефективність» включає в себе три елементи [7]:

а) «висновок» - це якісний або кількісний абсолютний показник, який характеризує боку господарської діяльності суб'єктів економіки в конкретний момент часу;

б) «результат» - це інтегральний (сукупний) результат, який характеризує стан однієї або декількох галузей діяльності, а також всієї господарської діяльності суб'єктів економіки в конкретний момент часу;

в) «ефект» - це результат, який характеризує позитивні тенденції в розвитку господарюючих суб'єктів.

Проблема ефективності - це проблема вибору того, що виробляти, які види продукції, яким способом, як їх розподілити і який обсяг ресурсів використовувати для поточного і майбутнього споживання.

Критерії ефективності функціонування підприємства, представлені на рисунку 1.1 [11]:

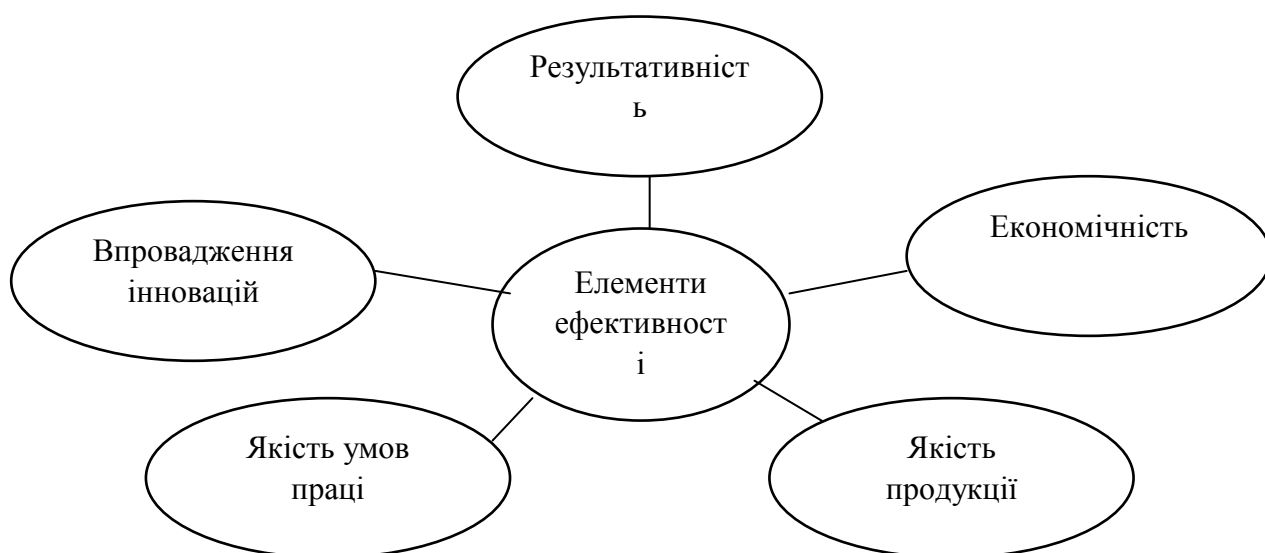


Рисунок 1.1 - Критерії ефективності функціонування підприємства

Джерело: [7]

Таким чином, підприємство є ефективним, якщо [8]:

1. Досягнутий фінансовий результат буде вище рівня, досягнутого конкурентами.

2. Прогнозне (розрахункове) зростання фінансового результату в найближчій перспективі буде вище рівня, досягнутого конкурентами на поточний момент (або прогнозованого в найближчій перспективі).

3. Підприємство виділяє достатні ресурси на підтримку і розвиток своєї діяльності, правильно їх використовує. Ефективність виробництва визначають і застосовують для аналітичних оцінок і управлінських рішень. У зв'язку з цим класифікація видів ефективності, представлена у таблиці 1.1 [9]:

Таблиця 1.1 - Класифікація ефективності

Ознака	Вид
За місцем отримання ефекту	Локальна Народногосподарська
За отриманими результатами	Економічна Соціальна Фінансова

За метою розрахунку	Економічність Результативність Доцільність
За ступенем повторення	Первична Повторювана
За метою означення	Абсолютна Порівняльна

Джерело: [9]

Наведемо коротку характеристику основних видів ефективності згідно запропонованої класифікації. Оцінка ефективності проводиться на всіх рівнях управління економікою, тому відповідно до місця одержання ефекту можна виділити ефективність народно-господарську та локальну. [9]

Народно-господарська ефективність характеризує ефективність всієї національної економіки (ВВП в розрахунку на душу населення).

Локальна ефективність означає конкретний результат діяльності підприємства, в результаті якого воно має певний дохід. [9]

Що стосується ефективності у відповідності з отриманим результатом, то економічна ефективність – співвідношення між отриманими результатами виробництва - продукцією і послугами, з одного боку, та реальними витратами праці і засобів виробництва - з іншого.

Оцінка економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення результатів виробництва з витратами [9]:

$$\text{Ефективність} = \text{Результат} / \text{Витрати}. \quad (1.1)$$

Результати виробництва - це корисний кінцевий результат, який буває двох видів, як показано на таблиці 1.2 [9]:

Таблиця 1.2 - Корисний кінцевий результат



Джерело: [9]

Прикладом економічної ефективності є ефективність використання торгового потенціалу:

$$\text{Эи.т.п.} = \text{pq} / \text{Фзп} + (\text{ОСср} + \text{ОФср}) * \text{Кн},$$

де  $\text{pq}$  - обсяг реалізованої продукції у вартісному вираженні;

$\text{Фзп}$  - фонд заробітної плати;

$\text{ОСср}$  - середньорічна вартість оборотних коштів;

$\text{ОФср}$  - середньорічна вартість основних фондів;

$\text{Кн}$  - нормативний коефіцієнт, що дорівнює 0,12.

Розглянутий показник дозволяє оцінити ефективність використання економічного потенціалу підприємства і порівняти наявні в неї ресурси з основним кінцевим результатом діяльності - виручки. Чим вище значення цього показника, тим краще виконується підприємством його основна функція - забезпечення потреби населення в товарах і послугах, тим ефективніше використовуються ресурси підприємства. [9]

Соціальна ефективність характеризує відповідність результатів виробництва соціальним цілям працюють, трудових колективів і суспільства.

Одним з параметрів соціальної ефективності може бути ефективність трудової діяльності:

$$\text{Єт.д.} = w / \text{Зср},$$

де  $w$  – вироблення

$\text{Зср}$  - середньорічна заробітна плата одного працівника.

Цей показник характеризує приріст продуктивності праці на одну гривню збільшення заробітної плати. Фінансова ефективність - це результат, який можна отримати, порівнюючи характеристики фінансових результатів по відношенню до загальних витрат і використаним ресурсів. За допомогою цього показника можна оцінити, за яких ресурсах був досягнутий основний фінансовий результат діяльності підприємства і наскільки ефективно ці ресурси використовуються. Великий інтерес представляє розподіл ефективності в залежності від цілей розрахунку [8]:

- 1) економічність висловлює економічність використання коштів і ресурсів - ефективність тим вище, чим менші витрати дозволяють отримувати один і той же результат:

$$\text{Ефективність} = \text{Результат} / \text{Витрати}$$

- 2) результативність висловлює ступінь реалізації цілей діяльності - ефективність тим вище, чим більшою мірою результати відповідають цілям:

$$\text{Ефективність} = \text{Результат} / \text{Мета}$$

- 3) доцільність висловлює ступінь раціональності висунутих цілей ефективність тим вище, чим більшою ступеня мети вирішують реальні проблеми:

$$\text{Ефективність} = \text{Результат} / \text{Проблеми}$$

Відповідно до ступеня збільшення ефекту: первинна і мультиплікаційна.

Первинна ефективність - це початковий одноразовий ефект, який отриманий результаті здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства, впровадження інноваційних технічних, організаційних чи економічних заходів; мультиплікаційна ефективність проявляється в основному в декількох специфічних формах - дифузійної і резонансному ефектах, а також ефектах "Стартового вибуху", супровідних можливостей і акселерації [10].

- Дифузний ефект реалізується тоді, коли певне господарсько - управлінське рішення, нововведення технічного, організаційного, економічного чи соціального характеру поширюється на інші галузі;
- Резонансний ефект має місце тоді, коли якесь нововведення в певній галузі активізує і стимулює розвиток інших явищ у виробничій сфері.
- Ефект "стартового вибуху" – це своєрідна "ланцюгова реакція" в перспективі. Він можливий за умови, що певний "стартовий вибух" стає початком наступного лавиноподібного збільшення ефекту в тій же або в іншій області виробництва або діяльності.
- Синергічну ефективність виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи інших інновацій на фінансово - економічний стан підприємства, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво

(діяльність) кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив у всіх інших.

Залежно від мети визначення ефективності виділяють:

- абсолютну (характеризує загальну величину ефекту або в розрахунку на одиницю витрат або ресурсів);
- порівняльну (при виборі оптимального варіанта з декількох варіантів господарських або інших рішень).

Також до видів ефективності можна віднести екологічну і науково-технічних ефективність. Екологічна ефективність характеризує гармонізацію відносин людини з навколишнім середовищем, зменшення шкідливих викидів і т.п. [9]

Науково-технічна ефективність з'являється при посиленні потенційних можливостей, виробничих систем, наукових організацій, споживачів продуктивніше вирішувати ті чи інші завдання з допомогою продукції, виробленої даним підприємством. Різноманіття класифікаційних ознак обумовлює використання різних підходів в узагальнюючій оцінці ефективності. [9]

1) Комплексний підхід - це системне комплексне дослідження фінансового стану підприємства, що дозволяє провести всебічну оцінку фінансової діяльності організації, що задовольняє потребам в інформації широкому колу користувачів, з метою оцінки якості його діяльності. Найбільш поширеними є методи бальною рейтингової оцінки, метод суми місць і середньої геометричної.

2) Методика оцінки господарської діяльності на основі комплексних і інтегральних показників є одночасне і узгоджене вивчення сукупності показників, що відображають всі аспекти господарських процесів, і містить узагальнюючі висновки про результати діяльності виробничого об'єкта на основі виявлення якісних і кількісних відмінностей від бази порівняння (плану, нормативів, попередніх періодів, досягнень на інших аналогічних об'єктах, інших можливих варіантів розвитку).



Таким чином, ефективність виробництва - ключова категорія ринкової економіки, яка представляє собою кількісне співвідношення двох величин - результатів виробничої діяльності і виробничих витрат. Для системної оцінки ефективності операційної діяльності підприємства необхідна класифікація показників на узагальнюючі і приватні, для цілей інтегральної економічної оцінки ефективності - на фінансові, економічні та соціальні.

У сучасній економічній літературі є чимало різних підходів оцінки ефективності. Найбільш популярний підхід оцінки ефективності діяльності підприємства - комплексний підхід. Комплексний підхід включає безліч методів: математичні методи, розрахунок інтегрального показника ефективності, метод рейтингової оцінки, вертикальний і горизонтальний аналіз балансу та звіту про прибутки і збитки. Також існує балансовий, коефіцієнтний, і маржинальний підхід. Останній підхід, але не менш значимий - факторний підхід, суть якого полягає в кількісній характеристиці взаємопов'язаних явищ, яка здійснюється за допомогою показників. [9]

## Висновки до розділу I

Таким чином, в першому розділі дипломної роботи було розкрито суть і поняття операційної роботи, її продуктивність і результативність, було також визначено критерії ефективності функціонування підприємства, способи вимірювання даних характеристик. Операційна робота виступає одним з активних напрямів роботи підприємства, а характеристики результативності та продуктивності характеризує ефект і рівень від її функціонування. Операційна робота на підприємстві відповідає операційна система (вона під собою дає підсистеми управління, забезпечення і перероблення).

Показник продуктивності характеризує діяльність операційної системи як відношення результатів до витрат. Самостійно показник продуктивності не має можливості охарактеризувати операційну діяльність — тому слід мати базу порівняння (один з минулих періодів, планові показники, інші підприємства — конкуренти, які займаються аналогічною діяльністю).

Також, розглядаючи операційну діяльність, слід зазначити відмінності між процесами виробництва продукції та надання послуг на підприємствах і в організаціях. Основна відмінність полягає в тому, що процес надання послуг характеризується не наявною властивістю, тоді як продукція є фізичним результатом конкретної виробничої операції. Відмінності полягають в тому, що при наданні послуг часто дуже важливим фактором є вдале розташування сервісних приміщень, а також те, що в ньому часто приймають участь самі споживачі, що практично вони не мають можливості зробити під час виробництва продукції. Однак наявне твердження також не слід сприймати односторонньо. Так, наприклад, виробники часто надають послуги у вигляді сервісного обслуговування продукції, яку вони випускають; немало підприємств зі сфери обслуговування виробляють фізичну продукцію, яку пропонують своїм клієнтам під час надання послуг.

## **РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВЕРТИКАЛЬ - ЛТД»**

### **2.1. Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ТОВ «Вертикаль - ЛТД»**

Підприємство ТОВ «Вертикаль - ЛТД» відповідно до правового статусу і форми господарювання згідно з Законом України «Про господарські товариства» ТОВ «Вертикаль - ЛТД» є господарським товариством, а саме товариством з обмеженою відповідальністю.

Форма власності – приватна. Кількість працюючих – 620 осіб.

Історія компанії почалася в 1995 році з будівництва АЗС «Нафта» в м.Донецьку і покупки нафтобази в селищі Кутейникове. Протягом 10 років ТОВ «Вертикаль - ЛТД» поступово поповнювала активи новими заправками і до 2007 року паливо компанії вже продавалося на 68 АЗС.

Компанія з самого початку орієнтувалася на продаж якісного палива. У 2003 році ТОВ «Вертикаль - ЛТД» і АТ «Мажейкю Нафта» (Литва) підписали ексклюзивний ліцензійний контракт на реалізацію бензину Ventus 98 і Ventus 95. А через рік, в 2004 році, в мережі з'явився ще один вид палива - Ventus Diesel. 27 листопада 2007 року в мережі АЗС під ТМ «Parallel» стартував продаж бензину і дизельного палива нового покоління преміум-класу Perfekt. Цей маркетинговий хід дозволив компанії підвищити продажі в роздрібі на 20%.

Активно розвивався і маркетинговий напрямок. У 2005 році - впровадження програми лояльності європейського рівня «КартБланш». У 2010 році згідно з дослідженнями незалежної дослідницької групи Research and Branding Group «КартБланш» зайняла 1-е місце за рівнем задоволеності клієнтів програмою лояльності серед мереж АЗС. Сьогодні частка лояльних клієнтів складає вже 82%.

Підприємство працює в законодавчому полі України відповідно до Господарського Кодексу України. Господарська діяльність здійснюється на основі Статуту. Відносини регулюються Конституцією України, Господарським Кодексом, законами України, нормативно-правовими актами Президента України та Кабінету Міністрів України, нормативно-правовими актами інших органів державної влади та органів місцевого самоврядування та іншими нормативними актами. Також діяльність регулюється на основі рішень загальних зборів акціонерів, наглядової ради, правління (Голови правління) та ревізійної комісії.

Підприємство відноситься до галузі торгівлі паливом.

Основною метою діяльності підприємства є отримання прибутку.

Визначальним напрямком діяльності кожного підприємства в умовах ринкових відносин є вивчення ринку товарів, або ситуативний аналіз, обґрунтування обсягу виготовлення продукції певної номенклатури і асортименту відповідно до потреб ринку, формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції.

Вид діяльності підприємства: оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами.

Підприємство ТОВ «Вертикаль - ЛТД» належить до корпорації «Parallel Nafta LTD». За період діяльності компанія ТОВ «Вертикаль - ЛТД» розробила і впровадила систему контролю якості для мережі АЗК, яка в 2003 році була вперше сертифікована в Україні за міжнародним стандартом ISO 9001: 2000 інспекційним товариством Bureau Veritas. Лабораторія нафтопродуктів ТОВ «Вертикаль - ЛТД» має власні мобільні підрозділи - пересувні автолабораторії.

Головним управлінським органом на підприємстві є Рада Директорів. Керівництво операційною діяльністю лежить в руках генерального директора.

Колективний договір - це локальний нормативно-правовий акт, який регулює трудові, соціально-економічні відносини між власником і працівниками даного підприємства. На даний момент компанія ТОВ

«Вертикаль - ЛТД» - визнаний лідер паливного ринку Сходу України і входить в 10-ку найбільших українських постачальників палива великим і дрібним оптом.

Щорічно компанія ТОВ «Вертикаль - ЛТД» обслуговує 50 мільйонів клієнтів, продає 340 мільйонів літрів палива на рік, у компанії більше 3 000 постійних корпоративних клієнтів. На підприємстві працює близько тисячі співробітників.

За 20 років успішної роботи ТОВ «Вертикаль - ЛТД» придбала бездоганну репутацію відповідальної і надійної компанії, яка і словом і ділом довела, що є сучасним, інноваційним бізнесом, справжнім авангардом паливної галузі України.

Паливо від компанії ТОВ «Вертикаль - ЛТД» сьогодні продається на 60 АЗК і АЗС в Дніпропетровській, Запорізькій областях, і підконтрольною Україні території Донецької і Луганської області. Компанія володіє власним брендом ZZZIP !!, під яким працюють 43 міні-маркету, де продаються супутні товари і продукти харчування. Крім того, Компанія надає послуги миття легкових автомобілів (4 мийки під брендом ZZZIP !!), здійснює оптову торгівлю паливом. У розпорядженні компанії - нафтобаза в Дніпропетровській області, нафтобаза в м Слов'янськ Донецької області, нафтобаза в м. Запоріжжя, власний парк сучасних бензовозів і газовозів.

## **2.2. Аналіз фінансово - економічного стану ТОВ «Вертикаль - ЛТД»**

### *2.2.1. Аналіз основних фондів та оборотних активів підприємства*

Досліджуючи майновий стан підприємства, побудуємо таблиці 2.1 та 2.2.

Таблиця 2.1 - Аналіз активів ТОВ «Вертикаль - ЛТД» у 2015-2018 рр.,  
тис. грн.

Показники	Роки				Відхилення					
	2015	2016	2017	2018	абсолютне			темп приросту, %		
					2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
<b>АКТИВИ</b>	<b>424613</b>	<b>534849</b>	<b>520381</b>	<b>674734</b>	<b>110236</b>	<b>-14468</b>	<b>154353</b>	<b>26%</b>	<b>-3%</b>	<b>30%</b>
<i>1. Необоротні активи</i>	<i>16393</i>	<i>16027</i>	<i>12539</i>	<i>4757</i>	<i>-366</i>	<i>-3488</i>	<i>-7782</i>	<i>-2%</i>	<i>-22%</i>	<i>-62%</i>
Нематеріальні активи	483	360	587	2610	-123	227	2023	-25%	63%	345%
Незавершені капітальні інвестиції	97	64	482	153	-33	418	-329	-34%	653%	-68%
Основні засоби	13902	13695	11465	1989	-207	-2230	-9476	-1%	-16%	-83%
Відстрочені податкові активи	187	184	0	0	-3	-184	0	-2%	-100%	0%
<i>2. Оборотні активи</i>	<i>408220</i>	<i>518822</i>	<i>507842</i>	<i>669977</i>	<i>110602</i>	<i>-10980</i>	<i>162135</i>	<i>27%</i>	<i>-2%</i>	<i>32%</i>
Запаси	53665	63035	107118	151287	9370	44083	44169	17%	70%	41%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	145466	105806	80759	106577	-39660	-25047	25818	-27%	-24%	32%
Дебіторська заборгованість за розрахунками:										
за виданими авансами	129813	186085	173772	241729	56272	-12313	67957	43%	-7%	39%
з бюджетом	4276	5631	3841	167	1355	-1790	-3674	32%	-32%	-96%
Інша поточна дебіторська заборгованість	56352	81466	123280	114098	25114	41814	-9182	45%	51%	-7%
Гроші та їх еквіваленти	11056	64691	12071	35295	53635	-52620	23224	485%	-81%	192%
Витрати майбутніх періодів	88	90	30	204	2	-60	174	2%	-67%	580%
Інші оборотні активи	7132	11431	6211	20620	4299	-5220	14409	60%	-46%	232%

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Як свідчать проведені розрахунки, активи та пасиви підприємства зросли у період 2015-2018 рр. Це зростання було зумовлено збільшенням оборотних активів у 2018 році порівняно з 2017 роком.

На зростання вартості оборотних активів позитивно вплинуло зростання дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги у 2018 році порівняно з 2017 роком, а також витрат майбутніх періодів у 2018 році, грошей та їх еквівалентів у 2016 та 2018 роках.

В структурі активів найбільша частка належала оборотним активам протягом 2015 – 2018 року (рис. 2.1).

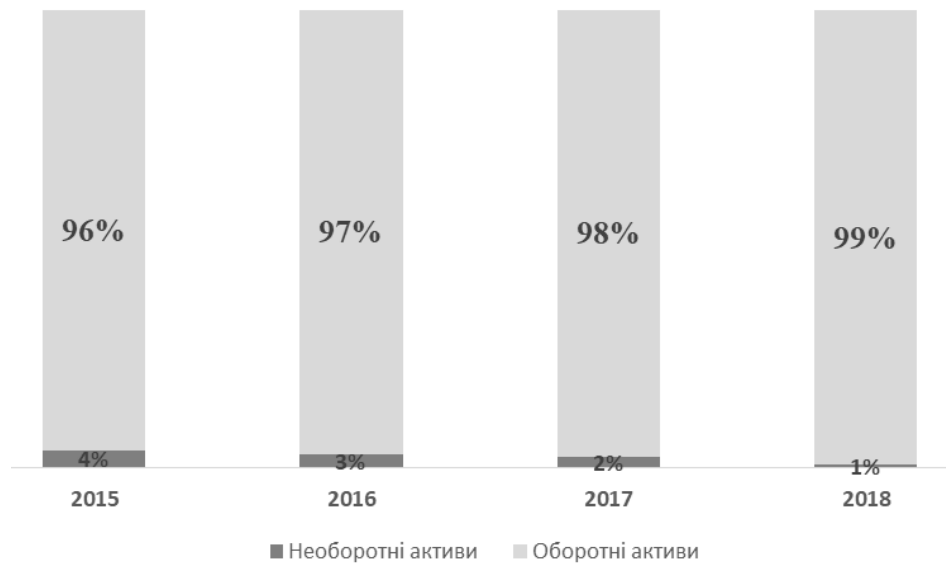


Рисунок 2.1 - Частка необоротних та оборотних активів в структурі активів підприємства, %, 2015-2018 р.р

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таблиця 2.2 - Аналіз пасивів ТОВ «Вертикаль - ЛТД», 2015-2018 рр., тис. грн

Показники	Роки				Відхилення					
	2015	2016	2017	2018	абсолютне			темп приросту, %		
					2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
<b>ПАСИВИ</b>	<b>424613</b>	<b>534849</b>	<b>520381</b>	<b>674734</b>	<b>110236</b>	<b>-14468</b>	<b>154353</b>	<b>26%</b>	<b>-3%</b>	<b>30%</b>
<b>1. Власний капітал</b>	<b>291516</b>	<b>333691</b>	<b>372497</b>	<b>414130</b>	<b>42175</b>	<b>38806</b>	<b>41633</b>	<b>14%</b>	<b>12%</b>	<b>11%</b>
Зареєстрований (пайовий) капітал	1 950	1 950	1 950	1 950	0	0	0	0%	0%	0%
Додатковий капітал	1 202	1 202	1 202	1 202	0	0	0	0%	0%	0%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	288 364	330 539	369 345	410 978	42 175	38 806	41 633	15%	12%	11%
<b>2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
Довгострокові кредити банків	0	0	0	0	0	0	0	0%	0%	0%
Довгострокові забезпечення	0	0	0	0	0	0	0	0%	0%	0%
<b>3. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>	<b>133 097</b>	<b>201 158</b>	<b>147 884</b>	<b>260 604</b>	<b>68 061</b>	<b>-53 274</b>	<b>112 720</b>	<b>51%</b>	<b>-26%</b>	<b>76%</b>
Поточна кредиторська заборгованість:										
за товари, роботи, послуги	68 158	63 174	49 912	56 299	-4 984	-13 262	6 387	-7%	-21%	13%
за розрахунками з бюджетом	3 119	7 295	339	15 471	4 176	-6 956	15 132	134%	-95%	4464%
за розрахунками з оплати праці	1 641	1 726	3 007	3 153	85	1 281	146	5%	74%	5%
за одержаними авансами	49 571	98 707	66 694	117 237	49 136	-32 013	50 543	99%	-32%	76%
Поточні забезпечення	87	6 052	0	7 880	5 965	-6 052	7 880	6856%	-100%	0%
Інші поточні зобов'язання	10 150	24 096	21 945	32 194	13 946	-2 151	10 249	137%	-9%	47%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Зростання пасивів було зумовлене збільшенням величини:

- власного капіталу (у 2015-2018 рр.);
- поточних зобов'язань і забезпечень у 2018 році

Довгострокові зобов'язання і забезпечення на підприємстві відсутні, оскільки воно не має жодних кредитів.

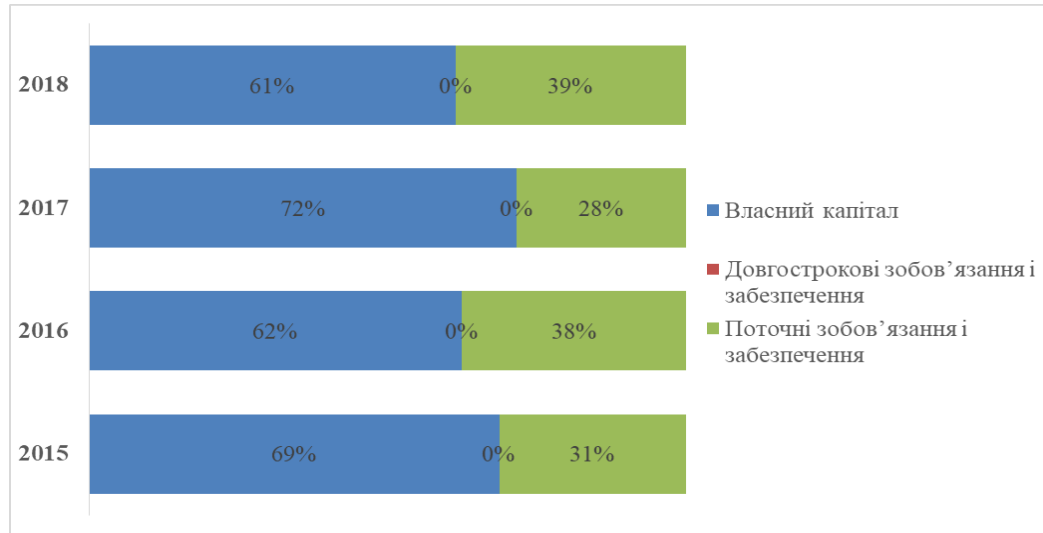


Рисунок 2.2. - Частка власного капіталу, довгострокових зобов'язань, поточних зобов'язань в структурі пасивів підприємства, %, 2015-2018 р.р

Джерело: складено автором на основі розрахунків

В структурі пасивів у 2015-2018 рр. більша доля припадала на власний капітал (рис. 2.2).

Таблиця 2.3 - Інформація про основні засоби емітента (за залишковою вартістю)

Найменування основних засобів	Власні основні засоби (тис. грн.), 2015 рік		Власні основні засоби (тис. грн.), 2016 рік		Власні основні засоби (тис. грн.), 2017 рік	
	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	на початок к періоду	на кінець періоду
1. Вир.призначення:	61330	38550	62560	39460	61330	38550
будівлі та споруди	0	0	0	0	0	0
машини та обл-ння	10090	10190	11250	10230	10090	10190



Продовження табл. 2.3

транспортні засоби	49650	23560	45620	22360	49650	23560
інші	1590	4800	1760	4750	1590	4800
2. Невир.призначення		5				
	0	0	0	0	0	50
будівлі та споруди	0	0	0	0	0	0
машини та обл-ння	0	0	0	0	0	0
транспортні засоби	0	0	0	0	0	0
інші	0	50	0	0	0	50
<b>Усього</b>	<b>61330</b>	<b>38600</b>	<b>62450</b>	<b>37560</b>	<b>61430</b>	<b>38670</b>

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Метод нарахування амортизації на підприємстві – прямолінійний. За цим методом річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується на строк корисного використання об'єкта основних засобів. Вартість об'єкта, що амортизується рівномірно списується(розділяється) протягом строку його служби. При цьому річна норма та річна сума амортизації залишаються постійними протягом всього строку корисної служби об'єкта.

Отже, основні засоби відображені в балансі по вартості, яка отримана як різниця первісної вартості і накопиченої амортизації. Згідно з обліковою політикою підприємства, основними засобами визнаються активи, вартістю більше 1000 грн., очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року. Підприємством використовується прямолінійний метод нарахування амортизації. Термін корисного використання основних засобів був визначений підприємством у діапазоні з 2 до 20 років.

Метод нарахування амортизації на підприємстві – прямолінійний. За цим методом річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується на строк корисного використання об'єкта основних засобів. Вартість об'єкта, що амортизується рівномірно списується(розділяється) протягом строку його служби. При цьому річна норма та річна сума

амортизації залишаються постійними протягом всього строку корисної служби об'єкта.

Далі проаналізуємо основні засоби підприємства, їхню вартість, а також показники стану та ефективності використання активів підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 - Аналіз показників стану та ефективності використання активів ТОВ «Вертикаль - ЛТД» у 2015-2018 рр.

Показники	Роки				Абсолютне відхилення		
	2015	2016	2017	2018	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Коефіцієнт відновлення	0,05	0,04	0,27	0,17	-0,01	0,23	-0,10
Коефіцієнт вибуття	0,60	0,99	0,91	0,30	0,39	-0,08	-0,62
Коефіцієнт зносу	0,25	0,28	0,35	0,28	0,03	0,07	-0,07
Фондовіддача	37,71	38,76	41,37	100,30	1,05	2,60	58,94
Фондомісткість	0,03	0,03	0,02	0,01	0,00	0,00	-0,01
Фондоозброєність	0,40	0,30	0,15	0,00	-0,10	-0,15	-0,15
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	5,48	5,83	4,51	2,82	0,35	-1,32	-1,69
Тривалість одного обороту оборотних засобів	66,15	62,19	80,47	127,51	-3,96	18,28	47,04

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Після проведених розрахунків бачимо, що коефіцієнт відновлення основних засобів підприємства значно зріс у 2017 р., а згодом у 2017 році знову впав. Коефіцієнт вибуття зростав протягом 2015 – 2017 р.р, а у 2018 його значення впало. Найбільший зріст коефіцієнту зносу спостерігається також у 2017 році. Це свідчить про недостатнє оновлення основних засобів у період 2017 – 2018 року.

Фондовіддача основних засобів збільшувалась протягом 2015-2018 років, що свідчить про збільшення чистого доходу від реалізації продукції, що припадає на одиницю вартості основних засобів.

Проте показники фондомісткості та фондоозброєності мають тенденцію до зменшення протягом 2015-2018 р.р.

Слід відзначити, що коефіцієнт оборотності оборотних засобів зменшувався у 2015-2018 рр. Це відбувалося через зростання тривалості їхнього обороту, яке є негативним фактором з приводу ступеня ефективності використання основних засобів.

Нематеріальні активи підприємства висвітлені в Додатку А – «Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан), а саме відносяться до пункту І «Нематеріальні активи».

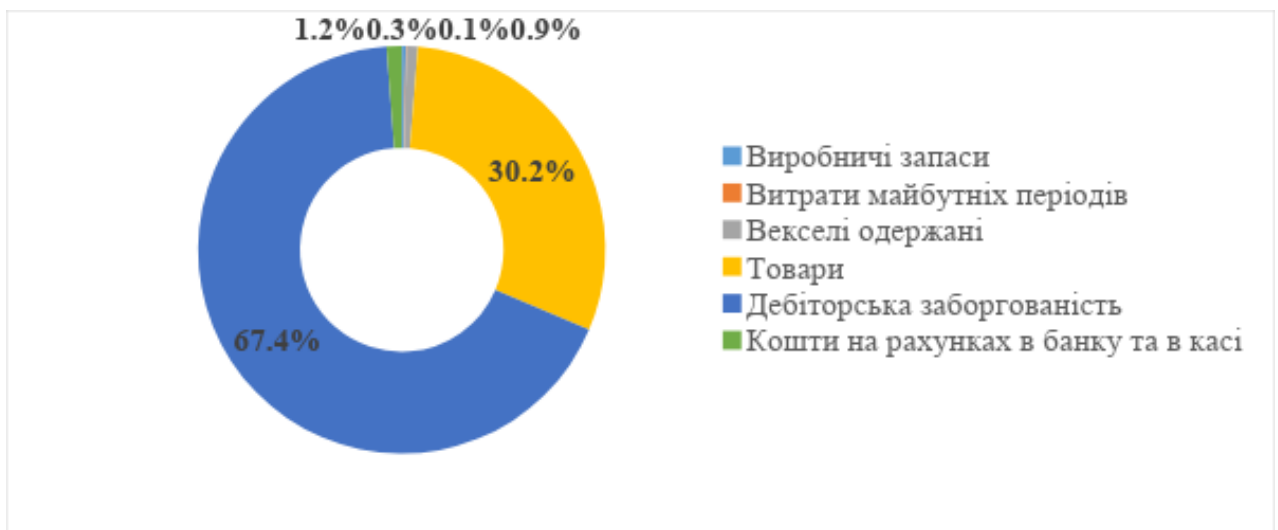


Рисунок 2.3 - Оборотні засоби підприємства

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Показники використання матеріальних ресурсів підприємства:

1) Матеріаломісткість продукції – рівень матеріальних витрат підприємства на одиницю продукції або на 1 грн. виготовленої продукції. Обраховується як відношення суми матеріальних витрат підприємства до обсягу виробленої продукції у натуральному або вартісному виразі.

•  $\text{Матеріаломісткість} = \frac{\text{Матеріальні витрати}}{\text{Обсяг виготовленої продукції}}$

2) Оборнений показник – матеріаловіддача. Вона характеризує обсяг продукції, що припадає на 1 грн витрачених матеріальних ресурсів.

Оцінка запасів підприємства здійснюється в табличній формі і наводиться в Консолідованому балансі (Звіт про фінансовий стан), 2018 р., а

саме в пунктах I та II «Нематеріальні активи» та «Оборотні активи» відповідно. (Додаток А).

Оборотні засоби – це кошти, які виділяються для формування оборотних активів (фондів) підприємства. Вони мають значний вплив на ефективність діяльності підприємства, оскільки це сукупність коштів підприємства, вкладених в оборотні виробничі фонди і фонди обігу з метою забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції.

### *2.2.2 Аналіз ефективності використання трудових ресурсів і заробітної плати*

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди; їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує непересічна залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємства, організації.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх факторів (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо). Вплив останніх конкретизується в таких параметрах макроекономічного характеру, як: чисельність активного (працездатного) населення, загальноосвітній його рівень, пропозиція робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. У свою чергу ці характеристики обумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів.

- Трудові ресурси - це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає тій чи іншій сфері діяльності.

Персонал підприємства являє собою сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.

Окрім постійних працівників, у діяльності підприємства можуть брати участь інші працездатні особи на основі тимчасового трудового договору (контракту). Враховуючи те, що багато підприємств поза основною діяльністю виконують функції, які не відповідають головному їх призначенню, всі працівники підрозділяються на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. Такий розподіл персоналу підприємства на дві групи необхідний для розрахунків заробітної плати, узгодження трудових показників з вимірниками результатів виробничої діяльності. У відповідності з характером виконуваних функцій персонал підприємства ТОВ «Вертикаль-ЛТД» поділяється звичайно на чотири категорії: керівники, спеціалісти, службовці, робітники.

- Керівники — це працівники, що займають посади керівників підприємств та їх структурних підрозділів. До них відносяться директор (генеральний директор), начальник, завідуючий, керуючий, у структурних одиницях та підрозділах; повні спеціалісти (головний бухгалтер), а також заступники відповідно до вищеперелічених посад.
- Спеціалістами вважаються працівники, що займаються економічними та фінансовими роботами, зокрема — економісти, бухгалтери, фінансисти, менеджери, адміністратори, юрисконсультанти, соціологи тощо.

Продуктивність праці - це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції. Тобто вона показує співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці. Зростання продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої за одиницю часу, або економію робочого часу, витраченого на одиницю продукції. Рівень продуктивності праці характеризується показником виробітку, який показує кількість продукції, що вироблена за одиницю часу. [10]

Оберненим до виробітку є показник трудомісткості.

Важливою передумовою визначення результативності праці є правильне обчислення рівня і динаміки продуктивності праці в усіх сферах економіки.

Вимірювання продуктивності праці має ґрунтуватися на розумінні її економічного змісту, визначенні показників, які можуть характеризувати рівень продуктивності праці у часі і просторі.

Методи обліку продуктивності праці мають відповідати таким вимогам:

- одиниця виміру не може викривляти показники продуктивності праці;
- повністю враховувати фактичний обсяг робіт і затрати робочого часу;
- забезпечувати єдність методів вимірювання продуктивності праці;
- показники продуктивності праці мають бути наскрізними, зведеними, порівняльними, мати високий ступінь узагальнення, бути універсальними у застосуванні. [10]

Велике значення для підвищення продуктивності праці мають організаційно-економічні чинники, які визначаються рівнем організації виробництва, праці й управління:

- удосконалення форм організації суспільного виробництва, його подальшої спеціалізації та концентрації; вдосконалення виробництва відповідно до вимог ринку, удосконалення організації виробничих підрозділів і допоміжних служб на підприємствах (транспортної, інструментальної, складської, енергетичної служби);
- удосконалення організації праці шляхом поглиблення поділу і кооперації праці, розширення сфери суміщення професій і функцій; застосування передових методів і прийомів праці; удосконалення організації та обслуговування робочих місць; поліпшення нормування праці (впровадження технічно обґрунтованих норм затрат праці, розширення сфери нормування праці); застосування гнучких форм організації праці; поліпшення підготовки і підвищення кваліфікації кадрів; поліпшення умов праці; удосконалення матеріального стимулювання праці;

- удосконалення організації управління виробництвом з допомогою удосконалення системи управління виробництвом, поліпшення оперативного управління виробничим процесом, упровадження автоматизованих систем управління виробництвом. В умовах становлення ринкових відносин в Україні важливими заходами щодо удосконалення організаційних форм виробництва й управління є приватизація державної власності; розвиток середнього і малого підприємництва; залучення іноземного капіталу для спільної підприємницької діяльності; розроблення системи спеціальних пільг для орендаторів, кооператорів, спільного підприємництва.
- соціально-психологічні чинники визначаються якісними характеристиками і соціально-економічним складом трудових колективів, підвищенням кваліфікаційного й загальноосвітнього рівня працівників, поліпшенням соціально-психологічного клімату в трудових колективах, підвищенням дисциплінованості, трудової активності, творчої ініціативи працівників, удосконаленням методів мотивації. [5]

На підприємстві застосовуються різні форми оплати праці – пряма відрядна форма оплати праці, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, безтарифна.

Інформація про чисельність працівників та оплату їх праці на ТОВ «Вертикаль-ЛТД»:

- Фонд оплати праці, 2018 рік, всього: 68 328 тис. грн.
- Середньооблікова чисельність, 2018 рік, всього: 620 осіб.

Наступним кроком буде аналіз забезпеченості підприємства персоналом (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 - Аналіз забезпеченості підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД» персоналом, 2015-2018 р.р

Показники	Роки				Абсолютне відхилення		
	2015	2016	2017	2018	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
<i>Абсолютні показники, осіб</i>							
Середньооблікова чисельність персоналу, в т.ч.:	366	242	296	273	-124	54	-23
- адміністративний персонал	112	87	71	64	-25	-16	-7
- спеціалісти	197	121	183	172	-76	62	-11
- допоміжний персонал	57	34	42	37	-23	8	-5
<i>Структура персоналу, %</i>							
Середньооблікова чисельність персоналу, в т.ч.:	100	100	100	100			
- адміністративний персонал	31%	36%	24%	23%	0,00	0,05	-0,12
- спеціалісти	176%	139%	258%	269%	0,00	-0,37	1,19
- допоміжний персонал	29%	28%	23%	22%	0,00	-0,01	-0,05

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Зменшення середньооблікової чисельності персоналу у 2015 р. було зумовлено зменшенням кількості усіх груп персоналу. Однак, як бачимо у відсотковому відношенні, доля спеціалістів значно зросла, незважаючи на абсолютне зменшення кількості осіб.

Отже, найбільша частку у структурі персоналу займають спеціалісти, а найменшу – адміністративний персонал.

Показники руху персоналу відображено в таблиці 2.6.



Таблиця 2.6 - Показники руху персоналу підприємства ТОВ  
«Вертикаль - ЛТД», 2015-2018 р.р

Показники	Роки				Відхилення					
					Абсолютне відхилення			Темп приросту, %		
	2015	2016	2017	2018	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	859	637	647	620	-222	10	-27	-26%	2%	-4%
Прийнято	120	152	114	183	32	-38	69	27%	-25%	61%
Вибуло, у т.:	32	42	121	97	10	79	-24	31%	188%	-20%
за власним бажанням	16	23	93	81	7	70	-12	44%	304%	-13%
за порушення дисципліни	4	11	7	12	7	-4	5	175%	-36%	71%
по скороченню штатів	6	2	11	0	-4	9	-11	-67%	450%	-100%
з інших причин	6	6	10	4	0	4	-6	0%	67%	-60%
Коефіцієнт обороту персоналу по звільненню	0,01	0,02	0,03	0,02	0,01	0,01	-0,01	75%	36%	-30%
Коефіцієнт обороту персоналу по прийняттю	0,14	0,24	0,18	0,30	0,10	-0,06	0,12	71%	-26%	68%
Коефіцієнт загального обороту	0,18	0,30	0,36	0,45	0,13	0,06	0,09	72%	19%	24%
Коефіцієнт плинності	0,31	0,31	0,15	0,12	0,00	-0,16	-0,03	-1%	-52%	-17%

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Згідно отриманих результатів, бачимо, що найбільше працівників було прийнято у 2018 р., а найменше – у 2017 р. Найбільше працівників вибуло у 2017 р., а найменше – у 2015 р. Таким чином, відповідно до абсолютних показників, зросли і коефіцієнти обороту персоналу по прийняттю, звільненню та коефіцієнту загального обороту персоналу у 2018 р.

Тенденція зростання коефіцієнту плинності персоналу протягом 2015 – 2018 р.р є незадовільною, оскільки перевищує показник 0,05 (5%). Отже, це значення є критичним.

Тепер проведемо аналіз фонду оплати праці працівників поточного підприємства та відобразимо його у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 - Аналіз фонду оплати праці працівників підприємства  
ТОВ «Вертикаль - ЛТД», 2015-2018 р.р

Показники	Роки				Відхилення					
					Абсолютне відхилення			Темп приросту, %		
	2015	2016	2017	2018	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Фонд оплати праці, тис. грн.	84748	79636	50930	64915	-5112	-28706	13985	-6%	-36%	27%
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	859	637	647	620	-222	10	-27	-26%	2%	-4%
Фонд робочого часу, людино-годин	10080	10560	11520	9600	480	960	-1920	5%	9%	-17%
Середньорічна заробітна плата 1 працівника, тис. грн.	98,66	125,02	78,72	104,70	26,35836	-46,3001	25,98446	27%	-37%	33%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, як бачимо з проведених розрахунків, фонд оплати праці має тенденцію до зменшення протягом 2015-2018 р.р. Лише показник середньорічної заробітної плати 1 працівника у 2018 році збільшився та досяг свого максимального значення – 104,7 тис. грн.

Проведемо аналіз продуктивності праці та її оплати. Результати наведено у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 - Аналіз продуктивності праці та її оплати на підприємстві  
ТОВ «Вертикаль - ЛТД», 2015-2018 р.р

Показники	Роки				Відхилення					
					Абсолютне відхилення			Темп приросту, %		
	2015	2016	2017	2018	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	4 248 153,00	2 744 819,00	4 496 438,00	4 629 731,00	-1503334	1751619	133293	-35%	64%	3%
Середньооблікова чисельність працюючих, осіб	859	637	647	620	-222	10	-27	-26%	2%	-4%
Фонд оплати праці, тис. грн.	487 914,00	538 696,66	547 058,44	781 839,20	50782,66182	8361,779882	234780,756	10%	2%	43%
Продуктивність праці, тис. грн./1 особа	4 945,46	4 308,98	6 949,67	7 467,31	-636,485307	2640,694312	517,635731	-13%	61%	7%
Продукція на 1 грн. оплати праці	8,71	5,10	8,22	5,92	-3,61146984	3,124004904	-2,29771123	-41%	61%	-28%
Середньорічна заробітна плата, тис. грн.	98,66	125,02	78,72	104,70	26,35836274	-46,3001123	25,9844568	27%	-37%	33%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Можна зробити висновок, що продуктивність праці на 1 особу зростала протягом 2015 – 2018 р.р, як і чистий дохід від реалізації продукції. Це є позитивним показником збільшення продуктивності на підприємстві.

### *2.2.3. Аналіз закупівлі та реалізації продукції підприємства*

Продукція підприємства – паливо марок Perfekt 92, Perfekt 95, Perfekt Diesel, А-92 Євро. Компанія віддає перевагу паливу заводів Литви, Білорусі та інших країн СНД.

За період діяльності компанія «Вертикаль - ЛТД» розробила і впровадила систему контролю якості для мережі АЗК, яка в 2003 році була вперше сертифікована в Україні за міжнародним стандартом ISO 9001: 2000 інспекційним товариством Bureau Veritas. Лабораторія нафтопродуктів «Вертикаль - ЛТД» має власні мобільні підрозділи - пересувні автолабораторії.

Компанія має в своєму розпорядженні нафтобази в Дніпропетровську і Слов'янську, з яких виробляється відвантаження палива клієнтам. Використання декількох нафтобаз дозволяє істотно скоротити час доставки замовленого палива.

Сьогоднішній стрімкий розвиток економіки призводить до того, що підприємства та компанії повинні безупинно розвиватися та встигати за ринком, щоб не лишитися поза прогресом і бізнесом. Абсолютно всі ринки насичені настільки сильно, що компаніям доводиться буквально битися за клієнтів. А це, в свою чергу, призводить до важливості ролі збуту в щоденній діяльності підприємства. Продукція або послуга, придбана підприємством, повинна бути реалізована: тобто, з урахуванням всіх переваг і побажань клієнтів, і з отриманням найбільшої вигоди. [11]

Щоб вдосконалити збутову діяльність необхідно приймати стратегічні заходи, спрямовані на створення більш ефективної збутової політики. Стимулювати – означає «активізувати діяльність», основним завданням даного процесу являється активізація або відновлення діяльності з метою продажу товарів.

Стимулювання збуту — це використання короткотермінових заходів, розрахованих на швидке реагування ринку у відповідь на пропонування підприємством своєї продукції. По суті, це пряме заохочення споживачів

придбати продукти чи послуги підприємства, а сфери торгівлі — включити ці товари до свого асортименту для наступного їх продажу (нагадаємо, що реклама чи пропаганда лише популяризують їх або створюють відповідний імідж). Отже, основними завданнями стимулювання збуту є:

- забезпечення швидкого зростання обсягів збуту продукції підприємства;
- заохочення споживачів спробувати товар чи здійснити повторні покупки;
- заохочення системи посередницьких торговельних організацій та працівників власного збутового апарату інтенсифікувати зусилля з реалізації продукції підприємства. [5]

Для стимулювання збуту на підприємстві «Вертикаль - ЛТД» використовуються наступні заходи:

- Мерчендайзинг
- Упакування та етикетка товарів
- Покупка з подарунком
- Акційні пропозиції
- Фірмові сувеніри
- Розіграші, лотереї, конкурси
- Картки лояльності для постійних клієнтів
- Бонусна програма
- Знижки на продукцію

Показники собівартості продукції та чистого доходу від її реалізації на підприємстві ТОВ «Вертикаль - ЛТД» , 2015-2018 р.р відображено на рисунку 2.4.

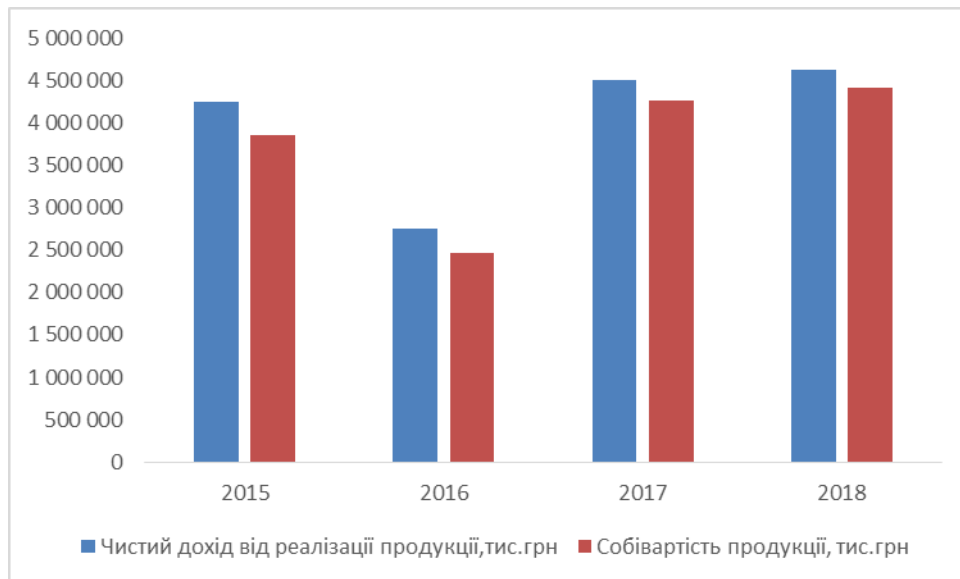


Рисунок 2.4 - Собівартість продукції та обсяг її реалізації, 2015-2018 р.р

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Отже, показники чистого доходу від реалізації продукції протягом 2015 – 2018 р.р перевищують її собівартість, це означає, що вся придбана продукція (паливо та бензин) була реалізована.

#### *2.2.4. Аналіз собівартості, прибутку, рентабельності та фінансового стану підприємства*

Витрати - це обсяг спожитих виробничих факторів (матеріальних, фінансових, трудових ресурсів), необхідних для здійснення підприємством господарської діяльності, направленої на отримання прибутку та максимізацію добробуту власників у грошовому вираженні.

Всі витрати підприємства укрупнено можна розділити на два блоки:

- 1) поточні витрати, які пов'язані з вирішенням таких задач як закупівля сировини та матеріалів, їх транспортування та зберігання, обслуговування матеріально-технічної бази, утримання персоналу, тощо;
- 2) довгострокові (інвестиційні) витрати, пов'язані з вирішенням стратегічних задач підприємства, таких як будівництво, реконструкція або придбання нових приміщень, придбання нових машин та обладнання, тощо.

Витрати підприємства включаються у собівартість продукції.

Собівартість продукції як економічна категорія є грошовим виразом витрат на виробництво та реалізацію продукції.[42]

Економічний зміст собівартості продукції проявляється в наступному:

- це комплексний економічний показник, який об'єднує в собі витрати на спожиті засоби виробництва, витрати на заробітну плату робітників підприємства, а також частину прибутку, призначену для соціального страхування;
- це важливий узагальнюючий показник, який характеризує ефективність роботи підприємства;
- 3) слугує базою для ціни продукції та її нижньою межею для виробника щоб забезпечити процес відтворення виробництва. Тобто підприємство не може встановлювати ціну нижчу за собівартість задля недопущення збитків.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» собівартість реалізованої продукції складається з:

- виробничої собівартості продукція, яка була реалізована протягом звітного періоду;
- нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;
- наднормових виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції включаються:

- прямі матеріальні витрати, до складу яких включається вартість сировини та основних матеріалів, напівфабрикатів та комплектуючих, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат;
- прямі витрати на оплату праці, до складу яких включається заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат;
- інші прямі витрати включають всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду, амортизація, тощо;

- загальновиробничі витрати, які включають витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату правління цехами, дільницями), амортизація основних фондів загальновиробничого призначення, витрати на вдосконалення технології та організації виробництва, комунальні платежі та інші витрати на утримання виробничих приміщень, охорону праці, техніку безпеки, тощо.

Розглянемо головні класифікаційні ознаки поточних витрат підприємства:

- за економічними елементами (за видами однорідних витрат):
  - матеріальні витрати;
  - витрати на оплату праці;
  - відрахування на соціальні заходи;
  - амортизація;
  - інші витрати.
- за калькуляційними статтями:
  - сировина та матеріали;
  - енергія технологічна;
  - основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників;
  - утримання та експлуатація машин і механізмів;
  - загальновиробничі (накладні) витрати;
  - підготовка та освоєння виробництва;
  - поза виробничі витрати.
- за способом віднесення на собівартість:
  - прямі - безпосередньо пов'язані з виготовленням певного виду продукції та можуть бути обчислені на її одиницю;
  - непрямі - витрати, величина яких не може бути прямо обчислена на одиницю продукції, бо вони пов'язані не з виготовленням окремого виробу, а з процесом виробництва загалом.
- за ступенем залежності витрат від обсягів виробництва:
  - постійні - їх сума не залежить від кількості виготовленої продукції (в певних межах);

- змінні - їх сума залежить від обсягу виготовленої продукції.

Метод визначення ціни продукції:

Підприємством застосовуються такі методи ціноутворення:

*1) Витратний метод.*

Ціна розраховується, виходячи із суми постійних і змінних витрат на одиницю продукції й запланованого прибутку з урахуванням нижнього порогу ціни. При опосередкованому збуті ціна продажу кінцевому споживачу збільшується на розмір націнки, яка залежить від особливостей товару (сезонність, мода, новизна), а також еластичності попиту за цінами. Витратний метод не враховує ринкових факторів (характер попиту, рівень платоспроможності попиту, політику конкурентів), а ціна, визначена за таким методом, практично завжди завищена і в конкурентній ситуації чревата негативними наслідками для продавця. Однак є й позитивні оцінки цієї моделі: якщо в рамках однієї галузі всі виробники використовують витратний метод ціноутворення, цінова конкуренція мінімальна, а ціни більш реальні й виключають наживу за рахунок покупців. [51]

Згідно даного методу ціна визначається за залежністю:

$C = C + P$ , де  $C$  – ціна одиниці товару, грн;  $C$  – собівартість одиниці товару, грн;  $P$  – величина прибутку, яку бажає отримати підприємство від реалізації одиниці товару, грн.

*2) Метод на основі цільової норми прибутку.*

Ціна встановлюється таким чином, щоб можна було досягти бажаної норми прибутку на вкладений капітал. Необхідно взяти до уваги, що розрахунки ціни в цьому випадку залежать від обсягу виробництва та реалізації, у зв'язку з чим необхідно визначити критичну точку обсягу виробництва. Критичний обсяг виробництва зменшується внаслідок зниження постійних і змінних витрат, які необхідно враховувати у виробничій фірмі. Крім того, на розраховані ціни впливатимуть ще й ринкові фактори (характер попиту й конкуренція). Ціна встановлюється за



допомогою використання формули (за умов випуску одного виду продукції). [51]

$$Ц = 3B + \frac{ПВ + П_г}{K}$$
, де  $3B$  – змінні витрати на одиницю продукції, грн/шт;  $ПВ$  – постійні витрати за певний період часу, грн;  $П_г$  – загальна сума прибутку, яку можна отримати від продажу продукції за той самий період, грн;  $K$  – обсяг продажу продукції, шт. [51]

### 3) Вибір ціни на основі рівня поточних цін.

Метод орієнтує діяльність фірм щодо ціноутворення передусім не на власні витрати, а на ситуацію на ринку, на цінову політику фірм-конкурентів. Поведінка фірм адекватна їхньому становищу на ринку. Фірма-лідер, як правило, диктує свої умови. Дрібніші фірми можуть собі дозволити орієнтуватися на лідера, змінювати ціну після того, як це зробив він. Метод ціноутворення, що орієнтується на рівень поточних цін, досить поширений. Він створює атмосферу справедливого підходу до встановлення ціни в цілому по галузі. А це дає змогу підприємствам отримувати певну норму в прибутку. [51]

### Фінансово – економічні результати діяльності

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток.

Прибуток — це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства.

Залежно від формування та розподілу розрізняють декілька видів прибутку:

- валовий;
- від операційної діяльності;
- від звичайної діяльності до оподаткування;
- від звичайної діяльності;
- чистий.

Згідно з П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", прибуток і сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток — це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування із доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо. Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебрична сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебрична сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків). Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебрична сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків). Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебрична сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку (надзвичайного збитку) та відрахування податків із надзвичайного прибутку. Значну частку в складі чистого прибутку підприємства займає чистий прибуток від основної (статутної) діяльності. Сума амортизаційних відрахувань визначається шляхом застосування норм амортизації до балансової вартості груп основних засобів на початок розрахункового кварталу. [57]

Таким чином, з метою оцінки фінансового стану підприємства та ефективності управління його фінансовими ресурсами здійснимо аналіз ділової активності ТОВ «Вертикаль - ЛТД», 2015-2018 р.р (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 - Аналіз ділової активності ТОВ «Вертикаль - ЛТД» , 2015-2018 р.р

Показники	Роки				Абсолютне відхилення		
	2015	2016	2017	2018	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Коефіцієнт оборотності активів	2,44	2,84	4,05	2,03	0,4	1,21	-2,02
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	11,67	11,6	5,18	7,99	-0,07	-6,42	2,81
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	10,95	14,29	8,62	3,66	3,34	-5,67	-4,96
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	34,81	20,1	24,99	87,77	-14,71	4,89	62,78
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	35,22	33,11	29,09	46,33	-2,11	-4,02	17,24
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	5,84	12,69	11,52	8,36	6,85	-1,17	-3,16
Коефіцієнт оборотності основних засобів	2,46	2,98	5,71	4,01	0,52	2,73	-1,7
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,96	3,71	5,56	4,2	0,75	1,85	-1,36

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Як можна бачити з результатів, такі показники як коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності основних засобів, коефіцієнт оборотності власного капіталу мають тенденцію до зниження.

Відповідно, строки погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей збільшилися протягом 2015-2018 р.р. Це не є задовільним показником, оскільки це означає, що підприємство отримує свою дебіторську заборгованість пізніше і, відповідно, пізніше має змогу віддати свою кредиторську заборгованість.

Далі проаналізуємо показники рентабельності підприємства (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 - Показники рентабельності підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД», 2015-2018 р.р

Показники	Роки				Абсолютне відхилення		
	2015	2016	2017	2018	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Коефіцієнт рентабельності активів	7,1	0,1	20,8	11,7	-7	20,71	-9,04
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	4,2	0,5	12,1	11,1	-3,64	11,59	-1
Коефіцієнт рентабельності діяльності	1,1%	0,8%	0,7%	0,8%	-0,003	-0,001	0,001
Коефіцієнт рентабельності продукції	1,2%	1,0%	0,9%	0,8%	-0,002	-0,001	-0,001

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, у 2017 відбулося значне зростання усіх показників рентабельності, але у 2018 всі вони зменшилися, але незначно.

Коефіцієнт рентабельності активів активно зріс у 2017 р., оскільки збільшився рівень прибутку на підприємстві. Аналогічно, у 2018 рівень прибутку незначно зменшився – відбулося й зменшення коефіцієнта рентабельності.

В таблиці 2.11 наведено результати ліквідності ТОВ «Вертикаль - ЛТД», у 2015-2018 рр.

Таблиця 2.11 - Аналіз показників ліквідності ТОВ «Вертикаль - ЛТД», 2015-2018 р.р

Показники	Роки				Абсолютне відхилення		
	2015	2016	2017	2018	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Коефіцієнт покриття	3,07	2,58	3,43	2,57	-0,49	0,85	-0,86
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,66	2,27	2,71	1,99	-0,40	0,44	-0,72
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,32	0,08	0,14	0,24	-0,24	0,05
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	275 123,00	317 664,00	359 958,00	409 373,00	42 541,00	42 294,00	49 415,00

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Отже, з проведених розрахунків бачимо, що значення коефіцієнту покриття є в межах норми. Це означає задовільний рівень платоспроможності компанії, аже оборотних активів достатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями.

Коефіцієнт швидкої ліквідності знаходиться також в межах норми, оскільки є вищим за 1. Таке значення вказує на те, що в компанії досить ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями.

Нормативним значенням для коефіцієнту абсолютної ліквідності вважається значення від 0,1 до 0,2. У 2016 спостерігається значення вище нормативного, це вказує на те, що у той час існували незначні проблеми в компанії, а також мала місце неефективна стратегія управління фінансовими ресурсами. Тобто, невелика частина капіталу могла відводитися на формування непродуктивних активів.

Чистий оборотний капітал підприємства збільшувався протягом усього періоду, що свідчить про зменшення різниці між оборотними активами підприємства та його короткостроковими зобов'язаннями.

В таблиці 2.12 наведено аналіз показників платоспроможності підприємства у період 2015-2018 р.р.

Таблиця 2.12 - Аналіз платоспроможності ТОВ «Вертикаль - ЛТД» , 2015-2018 р.р

Показники	Роки				Абсолютне відхилення		
	2015	2016	2017	2018	2016 / 2015	2017 / 2016	2018 / 2017
Коефіцієнт фінансової автономії	0,69	0,62	0,72	0,61	-0,06	0,09	-0,10
Коефіцієнт фінансування	2,19	1,66	2,52	1,59	-0,53	0,86	-0,93
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,03	0,12	0,02	0,05	0,10	-0,10	0,03
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,04	0,19	0,03	0,09	0,16	-0,16	0,05

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Таким чином, нормативне значення коефіцієнта фінансової автономії є в межах 0,4 - 0,6. Більш низьке значення може говорити про високий рівень фінансових ризиків. Значення показника фінансової автономії вище 0,6 говоритиме про те, що компанія використовує не весь свій потенціал. В нашому випадку це значення є задовільним, окрім незначного збільшення у 2017 році – 0,72.

Нормативне значення коефіцієнта фінансування знаходиться в межах 0,67-1,5. Значення вище 1,5, як бачимо з результатів, може означати наявність додаткових резервів підвищення ефективності за рахунок залучення позикових коштів.

Нормативним значенням коефіцієнту забезпечення власними оборотними засобами є 0,1 і вище. Значення нижче нормативного свідчить про значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів. У нашому випадку нормативне значення спостерігається лише в 2016 році.

Нормативним значенням для коефіцієнта маневреності власного капіталу вважається значення 0,1 і вище. Позитивне значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних. Від'ємне значення показника свідчить, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних засобів, тому для фінансування оборотних активів необхідно звертатися до позичкових джерел фінансування. Це веде до зниження фінансової стійкості.

Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий стан ТОВ «Вертикаль - ЛТД» протягом 2015-2018 років був досить задовільним та стійким.

### **2.3 Аналіз показників операційної діяльності підприємства та фактори її оптимізації**

Питання підвищення ефективності операційної діяльності розглядається як одне з ключових в аспекті фінансово-економічної діяльності підприємства. Значної актуальності проблема набуває у кризових умовах в економіці, оскільки такі умови вимагають жорсткого підходу до скорочення витрат і забезпечення максимальної віддачі від виробництва за мінімальних капіталовкладень. Сучасний етап розвитку економіки України обумовлює високі вимоги до оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання в цілому та в розрізі структурних підрозділів. Адже всі поточні операції та події в діяльності підприємств вимірюються, фіксуються, перетворюються в певні показники, які з часом стають основою для прийняття управлінських рішень, а отже, «фундаментом» майбутнього. Проблемним питання залишається необхідність вибору із великої кількості показників тих, які дійсно здатні сприяти (а не заважати) ефективному управлінню. Функціонування будь-якого підприємства, незалежно від видів його діяльності та форм власності, в умовах ринку визначається його здатністю створювати необхідну і достатню величину доходу або прибутку. В даному аспекті аналіз прибутку займає провідне місце в системі комплексного економічного аналізу, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства та його ефективність, а дослідження цієї проблеми є дуже актуальним на сьогоднішній день. [26]

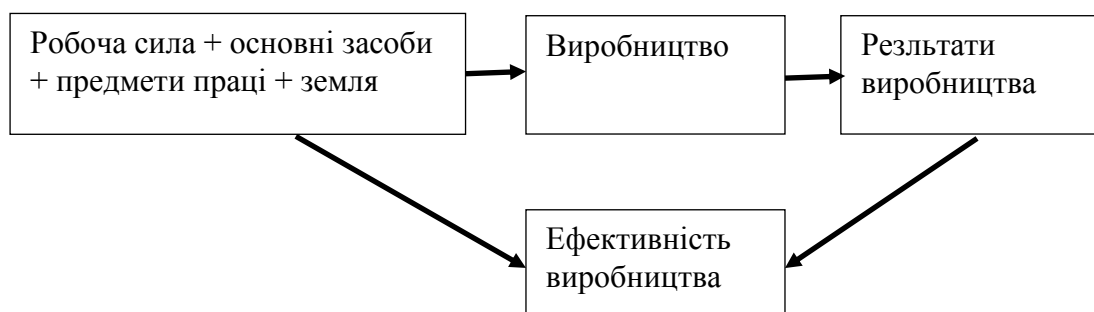


Рисунок 2.5 – Формування ефективності виробництва

*Джерело:[26]*

Для підприємств різних галузей і типів у різний час та за неоднакових умов показники ефективності будуть відрізнятись. Обсяги реалізації і

величина прибутку, рівень рентабельності залежать також від виробничої, постачальницької, збутової і торгівельної діяльності підприємства. Основними завданнями аналізу доходів від діяльності підприємства є: - систематичний контроль за виконанням планів реалізації продукції і отриманням прибутку; - визначення впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів на обсяги реалізації продукції і фінансові результати; - виявлення резервів збільшення обсягів реалізації продукції і суми прибутку; - оцінка роботи підприємства з використання можливостей збільшення обсягів реалізації продукції, прибутку та рентабельності; - розробка заходів з використання виявлених резервів.

Проблемою аналізу операційної (основної) діяльності підприємства займається ряд провідних вчених-економістів, зокрема Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. А. Лахтіонова, М. А. Бомох та інші.

Основними джерелами інформації при аналізі реалізації продукції і прибутку є вибуткові накладні на відвантаження продукції, дані синтетичного і аналітичного бухгалтерського обліку, фінансова звітність Ф.1 «Баланс», Ф.2 «Звіт про фінансові результати».

Суть показника економічної ефективності розкривається через співвідношення між ресурсами та вартістю на закупці товарів, а саме палива, за якого отримують вартісні показники ефективності діяльності підприємства.

Існує три варіанти такого співвідношення:

- 1) ресурси і результати виражені у вартісній формі;
- 2) ресурси виражені у вартісній, а результати — у натуральній формах;
- 3) ресурси виражені у натуральній, а результати — у вартісній формах.

Валова продукція характеризує ефективність з позиції створення споживної вартості, валовий дохід — оцінює ефективність в аспекті єдності двох сторін процесу виробництва споживання та накопичення, прибуток — ефективність діяльності підприємства. Доповненням до даної системи показників у комплексній оцінці ефективності операційної діяльності



підприємств є матричний аналіз, що базується на обчисленні та оцінці системи показників, згрупованих в табл. 2.13.

Таблиця 2.13. - Система показників оцінки ефективності операційної діяльності підприємства

Група	Назва показника
1	1) Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. доходу (виручки) від реалізації продукції
	2) Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. витрат
	3) Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. на грн. власного капіталу
	4) Прибуток від операційної діяльності на 1 грн. вартості майна
	5) Прибуток від операційної діяльності на 1 працівника підприємства
2	1) Дохід (виручка) від реалізації продукції у розрахунку на 1 грн. витрат
	2) Дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. власного капіталу
	3) Дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 грн. вартості майна
	4) Дохід (виручка) від реалізації продукції на 1 працівника підприємства
3	1) Витрати в розрахунку на 1 грн. власного капіталу
	2) Витрати на 1 грн. вартості майна
	3) Витрати на 1 працівника підприємства
4	1) Власний капітал в розрахунку на 1 грн. майна
	2) Власний капітал на 1 працівника підприємства
5	1) Вартість майна у розрахунку на 1 працівника

*Джерело: складено автором*

Даний метод дозволяє оцінити ефективність операційної діяльності всього підприємства, користуючись даними балансу та звіту про фінансові результати.

Отже, ефективність операційної діяльності підприємства — це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному

обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю, або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо-спожиті ресурси).

Ключові показники ефективності - обмежений набір основних параметрів, які використовуються керівництвом для відстеження і діагностики результатів діяльності підприємства і наступного прийняття на їх основі управлінських рішень. Дані показники повинні відображати всю найбільш важливу інформацію для управління підприємством. Суть показника економічної ефективності розкривається через співвідношення між ресурсами та вартістю на закупці товарів, а саме палива, за якого отримують вартісні показники ефективності діяльності підприємства.

## 2.4. Кореляційно-регресійний аналіз операційної діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД»

Доцільність застосування кореляційно-регресійного аналізу операційної діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД» полягає у системному та повноцінному вивченні, вимірюванні рівня впливу факторів на результати діяльності підприємства з метою визначення способів підвищення її ефективності, які у подальшому можна буде застосувати на практиці у діяльності підприємства.

Для того, щоб дослідити зв'язок між наступними факторами:

- чистий дохід від реалізації продукції, товарів та послуг,
- собівартість реалізованої продукції,
- адміністративні витрати

застосуємо кореляційно-регресійний аналіз.

Лінія регресії матиме наступний вигляд:

$$Y = A_1 X_1 + A_2 X_2 + A_0, \quad (2.1)$$

де  $Y$  – чистий дохід від реалізації продукції, товарів та послуг, тис.грн.;

$X_1$  – собівартість реалізованої продукції, тис.грн.;

$X_2$  – адміністративні витрати, тис.грн.

Таблиця 2.14 - Вхідні дані для економетричного моделювання

	2015	2016	2017	2018
<b>Чистий дохід</b>	4 248,0	2 744,0	4 496,0	4 629,0
<b>Собівартість реалізованої продукції</b>	3 856,0	2 459,0	4 266,0	4 408,0
<b>Адміністративні витрати</b>	41,6	65,2	30,7	42,3

*Джерело: складено автором*

Важливого значення у технології проведення кореляційно-регресійного аналізу займає перевірка одержаної моделі на явище мультиколінеарності.

Вхідні дані було зведено до кореляційної матриці, яка дає змогу виміряти силу взаємозв'язку між обраними факторами та результативним показником за допомогою розрахунків у MS Excel.

Результати розрахунків наведені в табл 2.15.

Таблиця 2.15 - Кореляційна матриця

	Чистий дохід	Собівартість реалізованої продукції	Адміністративні витрати	Витрати на збут
<b>Чистий дохід</b>	1			
<b>Собівартість реалізованої продукції</b>	0,996247139	1		
<b>Адміністративні витрати</b>	-0,923026171	-0,918791974	1	

*Джерело: складено автором*

Розрахувавши кореляційну матрицю, можемо зробити висновок про значну залежність між результативним фактором (Y) та обраними факторними величинами.

Таблиця 2.16 - Величина коефіцієнта кореляції і тіснота зв'язку за "Таблицею Чеддока"

Коефіцієнт кореляції	Тіснота зв'язку
1,00	Зв'язок функціональний
0,90—0,99	Дуже сильний
0,70—0,89	Сильний
0,50—0,69	Значний
0,30—0,49	Помірний
0,10—0,29	Слабкий
0,00	Зв'язок відсутній

*Джерело: [40]*

Отже, чистий дохід від реалізації продукції, товарів та послуг корелює із собівартістю продукції, оскільки ці два показники мають дуже сильний прямий зв'язок (практично лінійний), в свою чергу показник кореляції чистого доходу від реалізації продукції, товарів та послуг з адміністративними витратами має обернений, але також дуже сильний зв'язок.

Відповідно до коефіцієнту кореляції показника собівартості із показником адміністративних витрат, можна сказати, що тут також присутній дуже сильний, але обернений зв'язок.

Використовуючи таблицю вихідних даних табл. 2.14, розрахуємо багатовимірну лінійну регресійну модель за допомогою проведення розрахунків у MS Excel, результати розрахунків наведені в табл 2.16-2.21.

Таблиця 2.17 - Основні показники регресії

Регресійна статистика	
Множинний R	0,996247139
R-квадрат	0,992508363
Нормований R-квадрат	0,988762544
Стандартна похибка	92,35939729
Кількість спостережень	4

*Джерело: складено автором*

Як видно з результатів проведеного регресійного аналізу коефіцієнт нормований  $R^2$  дорівнює 0,98. Оскільки в аналізі присутні 3 фактори, то оцінюємо за цим показником, а не за коефіцієнтом детермінації R-квадрат. Це свідчить про зв'язок дуже високої щільності та прямий напрямок зв'язку обраних показників.

Таблиця 2.18 - Результати дисперсійного аналізу

	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	1	2260214	2260214	264,964	0,003752861
Залишок	2	17060,5	8530,26		
Всього	3	2277275			

*Джерело: складено автором*

Перевірку значущості регресійного рівня обраховуємо за критерієм Фішера F. Якщо величина F буде більше  $F_{\text{табл}}$ , то маємо право вважати, що наше рівняння значуще.

Як бачимо з проведених розрахунків (табл. 2.18), проведених за допомогою MS Excel, фактичне значення критерія Фішера для багатовимірної вибірки ( $i=2$ ) з  $n=4$  величин становить 264,9. Згідно з таблицями критичних значень критерія Фішера для багатовимірної ( $i=2$ ) лінійної вибірки з  $n=4$  величин табличне значення  $F_{\text{табл}} = 0,0037$  при рівні довірчої ймовірності  $P=0,95$ .

Отже, отримана у результаті розрахунків багатовимірна регресійна залежність є значущою.

Таблиця 2.19 - Результати регресійного аналізу

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-Значення
Y-перехрещення	375,295	229,176	1,637	0,243
Змінна X <sub>1</sub>	0,975	0,059	16,277	0,004
Змінна X <sub>2</sub>	-55,434	16,338	-3,392	0,077

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Після проведення регресійного аналізу, виходячи з отриманих результатів, наведених в табл. 2.19, складемо рівняння багатовимірної лінійної регресії:

$$Y = 0,975X_1 - 55,434X_2 + 375,295, \quad (2.2)$$

Отже, коефіцієнти множинної регресії показують ступінь середньої зміни результативної ознаки при зміні відповідної факторної ознаки на одиницю. Таким чином, з отриманого рівняння багатовимірної лінійної регресії можемо бачити, що зміна величини собівартості на 1 грн призведе до збільшення величини чистого прибутку від реалізації товарів та послуг на 0,9751 грн, а зміни величини адміністративних витрат – на 55,43 грн.

Таблиця 2.20 – Дані для розрахунку еластичності

Рік	Y	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>
2015	4 248	3 856	13,9
2016	2 744	2 459	13,6
2017	4 496	4 266	11,4
2018	4 629	4 408	1,9
Сума:	16 117	14 989	40,8

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Еластичність складає:  $\varepsilon_1 = 0,907$   $\varepsilon_2 = 0,002$

Відповідно до розрахунків коефіцієнту еластичності можемо бачити на скільки відсотків (від середньої) зміниться Y при зміні тільки X<sub>1</sub> та X<sub>2</sub> на 1%. Отже, при зміні собівартості реалізованої продукції (X<sub>1</sub>) на 1%,

чистий дохід від реалізації продукції, товарів та послуг зміниться на 0,907%, а при зміні адміністративних витрат ( $X_2$ ) – на 0,002%.

Таким чином, з відображених розрахунків робимо висновок, що між собівартістю продукції та чистим доходом від реалізації продукції, товарів та послуг існує пряма залежність. Тобто, чим більшим є чистий дохід від реалізації продукції, товарів та послуг, тим вище є і є собівартість продукції на підприємстві. На відміну від адміністративних витрат, збільшення яких призводить до зниження чистого доходу від реалізації продукції.

## Висновки до розділу II

Таким чином, у другому розділі дипломної роботи було проведено детальний аналіз економічної ефективності ТОВ «Вертикаль - ЛТД» за період чотирьох років.

Було охарактеризовано правовий статус підприємства, форма його власності, історія створення, місце розташування, організаційна структура підприємства, схема виробничих потоків, динаміка асортиментних рядів виробництва, було описано схему постачання на підприємство сировини - палива, було досліджено схема організації реалізації готової продукції та система маркетингових засобів підтримки такої реалізації, було проаналізовано основні техніко - економічні показники роботи підприємства за аналізований період, перспективи розвитку підприємства. Також було проведено аналіз результатів виробничо-господарської діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД». Було проаналізовано стан справ на досліджуваному об'єкті на предмет ефективності його операційної діяльності та особливості вирішення з підвищення цієї ефективності на даний момент.

Окрім цього, було проведено глибокий аналіз економічного стану підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД» та його економічних показників, а саме аналіз основних фондів та оборотних активів підприємства, аналіз ефективності використання трудових ресурсів і заробітної плати, аналіз виробництва та реалізації продукції підприємства та аналіз собівартості, прибутку, рентабельності та фінансового стану підприємства. Метою даного аналізу економічного потенціалу є загальна економічна оцінка тенденцій, виявлення відхилень і недоліків виробничо - господарської діяльності підприємства, виявлення проблем розвитку і причин існуючого стану об'єкта дослідження. Таким чином, дослідивши підприємство ТОВ «Вертикаль – ЛТД», можна сказати, що його показники не мають значних відхилень від норми і підприємство функціонує успішно та стабільно.



### **РОЗДІЛ III. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ВЕРТИКАЛЬ - ЛТД»**

#### **3.1. Напрямки підвищення ефективності операційної діяльності ТОВ «Вертикаль - ЛТД»**

Одним з ключових напрямків зростання конкурентоспроможності бізнесу є забезпечення підвищення ефективності операційної діяльності підприємства. Особливої актуальності дана проблема набуває за наявності кризових умов в економіці, оскільки це вимагає жорсткого скорочення витрат і забезпечення максимальної віддачі продуктивності системи за мінімальних капіталовкладень. Необхідною умовою вирішення цього завдання є удосконалення економічного обґрунтування як стратегічних, так і тактичних аспектів управлінських рішень, а також механізмів її реалізації. Здійснення операційної діяльності підприємства вимагає застосування певних підходів при її організації та проведенні обліку, аналізу та аудиту. [1]

У результаті зростання ефективності основної (виробничої, комерційної, сервісної тощо) діяльності підприємства отримують можливість скорочувати витрати, і, як наслідок, генерувати більші прибутки. Ефективна операційна діяльність підприємства сприяє задоволенню інтересів усіх зацікавлених груп економічних суб'єктів: власників бізнесу, персоналу, держави, споживачів. [1]

На основі результатів аналізу тлумачень поняття різними науковцями та економістами, можливо виділити наступні характерні ознаки ефективності:

- 1) раціональність (економність) витрачання ресурсів, що забезпечує максимальну віддачу;
- 2) нерозривний зв'язок із результативністю, яка характеризує результати діяльності в абсолютних показниках;
- 3) відносне значення ефективності, що має місце в процесі порівняння результатів або встановлених цільових параметрів і ресурсів витрачених на

досягнення результатів діяльності соціально-економічної системи. Якщо перенести дані ознаки на основну діяльність підприємства, можна визначити ефективність операційної діяльності підприємства як міри економічності використання ресурсів підприємства (фондів, часу, енергії, ресурсів праці, інформації) та їх перетворення у соціально-економічні результати основної (операційної) діяльності та/або досягнення цільових параметрів функціонування підприємства. [56]

Зі змісту дефініції випливає наступне бачення системи управління ефективністю операційної діяльності підприємства (установи, організації), сформульованої у вигляді циклічної моделі (рисунок 3.1), яка потенційно може бути використана будь-яким суб'єктом господарювання. [56]



Рисунок 3.1. Циклічна модель управління ефективністю операційної діяльності підприємства

Джерело: [56]

Для зростання ефективності операційної діяльності підприємства велике значення має кількісний та якісний аналіз її результатів. Тому необхідною умовою при прийнятті управлінських рішень є опрацювання даних функціонування підприємства, отриманих із зовнішніх та внутрішніх джерел інформації. Слід зазначити, що операційна діяльність будь-якого підприємства носить циклічний характер, що обумовлений закономірностями відтворювального процесу і зміною форм капіталу, що відбувається при цьому. [56]

До шляхів покращення операційної діяльності підприємства можна віднести наступні:

- зростання обсягів інвестування у заходи, спрямовані на втілення інноваційних напрямів розвитку;
- зростання рівня кваліфікації персоналу та застосування прогресивних методів управління ним;
- використання більш продуктивного, автоматизованого та енергоощадного обладнання та устаткування;
- удосконалення системи комунікацій на підприємстві;
- покращення ефективності використання основних фондів підприємства;
- проведення ефективної маркетингової політики, що забезпечить передумови успішної реалізації виробленої продукції на ринку.

[1]

В ході проведенної роботи було вирішено використовувати наступний спосіб збільшення ефективності операційної діяльності підприємства:

- Зниження витрат шляхом оптимізації цінових умов на закупки товару
  - Закупівля палива за передоплатою

- Довгостроковий контракт з постійними постачальниками (від 2 років) на поставку палива на підприємство для подальшої реалізації
- Оптимізація адміністративних витрат підприємства

Особливої актуальності такий метод набуває за кризових умов в економіці, оскільки такі умови вимагають жорсткого скорочення витрат і забезпечення максимальної віддачі продуктивної системи за мінімальних капіталовкладень.

### **3.2. Обґрунтування доцільності зниження витрат шляхом оптимізації цінових умов на закупки сировини і матеріалів ТОВ «Вертикаль - ЛТД»**

Кожний суб'єкт господарювання повинен точно представляти на майбутню потребу у фінансових, сировинних, трудових, інтелектуальних ресурсах, виробничих потужностях, джерелах їх одержання, а також вміти ефективно застосувати на практиці наявні засоби у процесі діяльності свого підприємства.

У ринковій економіці підприємці не зможуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати й акумулювати інформацію як про стан цільових ринків і положення на них конкурентів, так і про власні перспективи і можливості. [44]

Зарубіжний досвід доводить, що в більшості випадків розмір витрат визначається як найважливіший критерій у виборі варіантів розвитку підприємств. Необхідною умовою вирішення такої ситуації і на нашому підприємстві є вдосконалення процесу управління закупівлею та контролю використання виробничих ресурсів на підприємстві. Для отримання якісного рішення в умовах високої конкуренції досліджуваному підприємству необхідно розробити комплексний алгоритм вибору ресурсів та аналізу постачальників, який забезпечуватиме певний рівень надійності. [44]

Управління витратами є одним із важливих напрямів управлінської діяльності. Одним із шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств є оптимізація собівартості продукції. Виробництво якісної продукції при оптимальному розмірі витрат, пов'язаних з її виготовленням, розглядається не тільки як фактор підвищення конкурентоспроможності, а й передусім як умова функціонування підприємств на ринку. [44]

Перспективи розвитку підприємства значною мірою залежать від поведінки витрат та управління ними. Вміння планомірно й раціонально керувати ними в періоди погіршення кон'юнктури ринку підвищує шанси на виживання. Управління витратами є важливою функцією економічного механізму підприємства. Управління витратами слід розглядати як сукупність чітко виражених процесів, яким характерні взаємозв'язки та безперервність здійснення. На формування собівартості продукції впливають багато факторів, зокрема співвідношення темпів змін обсягів виробництва поточних витрат на продукцію, які визначають її рівень і тенденції. Собівартість продукції є одним з найважливіших показників діяльності підприємства. В сучасних економічних умовах дозволити собі певною мірою ігнорувати облік, аналіз, планування та контроль витрат виробництва може лише підприємство-монополіст, доходи якого значно перевищують витрати, і для якого не має значення питання розробки цінової політики. [44]

Собівартість як комплексний показник має максимально синтезувати та у вартісній формі відображувати технологічні й організаційно-економічні умови виробництва відповідно до інтенсивного рівня розвитку господарства. Тільки в цьому разі показник собівартості може бути успішно використаний для поліпшення управління виробництвом, оцінки економічної ефективності основних і оборотних активів, вибору оптимальних варіантів технології виробництва і організації його управління, вдосконалення міжгосподарських і міжгалузевих зв'язків. [55]

Пропозицією, реалізація якої дозволить вирішити проблеми, які було виявлено в процесі дослідження діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль-

ЛТД», та яка сприятиме зростанню ефективності його операційної діяльності буде наступне:

- Зниження витрат шляхом оптимізації цінових умов на закупки товару
  - Закупівля палива за передплатою
  - Довгостроковий контракт з постійними постачальниками (від 2 років) на поставку палива на підприємство для подальшої реалізації
- Оптимізація адміністративних витрат підприємства

Закупівля сировини (палива) за передплатою та укладення довгострокового контракту з постійними постачальниками (від 2 років) на поставку палива на підприємство для подальшої реалізації впливає на формування первісної вартості пального, а саме зменшує його.

Облік пального як запасів регламентовано П(С)БО 9 «Запаси». Згідно з п. 9 П(С)БО 9 придбані за плату запаси прибуткуються на баланс за їх собівартістю (первісною вартістю). До переліку затрат, що формують первісну вартість запасів, включаються:

- суми, сплачені постачальникам, за винятком непрямих податків; мита;
- непрямі податки, якщо вони не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані із придбанням запасів і доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання

У фіскальних чеках і видаткових накладних, виданих АЗС, у вартості пального вказується сума акцизного податку з роздрібної торгівлі підакцизними товарами. Акцизний податок саме і є непрямим податком (пп. 14.1.4 ПК), і його сума не відшкодовується покупцю пального. Тому акцизний податок, сплачений при заправленні автомобіля на АЗС: при оприбуткуванні пального – збільшує його вартість; списанні пального у виробництво – потрапить у витрати в складі вартості пального. Нагадаємо,

що в III кварталі 2016 року сума роздрібного акцизу (Акциз) при продажу пального розраховується за формулою: Акциз = Обсяг проданого пального x Ставка акцизного податку (0,042 євро) x Курс гривні до євро, установлений НБУ на 20.06.16 р. (27,828447 грн. за 1 євро). [55]

Оптимізація адміністративних витрат на підприємстві – одна з найбільш вагових проблем на поточному етапі розвитку економіки. Ці витрати займають дедалі важгше місце у структурі витрат підприємства. Вдосконалення механізму формування адміністративних витрат у сучасних умовах розглядається як з теоретичної, так і з практичної точки зору, акцентуючи на сьогодишню ситуацію економіки України. Кожний господарюючий суб'єкт у своїй діяльності проводить певні види витрат, які пов'язані з виробництвом продукції чи наданням послуг. Тому, внаслідок цього, кожне підприємство повинно вміло управляти адміністративними витратами для ефективної діяльності. [55]

Дані витрати, як засвідчує практичний досвід роботи сучасних підприємств і організацій, посідають досить вагому частку у загальній сукупності витрат і з цієї причини вимагають до себе належної уваги. Вони мають комплексний характер, спрямовані на обслуговування та управління підприємством. [55]

Конкретний склад витрат визначається П(С)БО 16 «Витрати», де зазначено, що адміністративні витрати формують:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);
- витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);

- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);
- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;
- інші витрати загальногосподарського призначення, [55]

Адміністративні витрати не формують собівартості виробленої та реалізованої продукції, а покриваються за рахунок валового прибутку підприємства або збільшують валовий збиток. [55]

### **3.3. Розрахунок витрат на реалізацію заходів з підвищення ефективності операційної діяльності підприємства**

У якості заходів, що будуть застосовані для підвищення ефективності операційної діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль-ЛТД» було обрано:

- Зниження витрат шляхом оптимізації цінових умов на закупки товару
  - Закупівля палива за попередньою оплатою
  - Довгостроковий контракт з постійними постачальниками (від 2 років) на поставку палива на підприємство для подальшої реалізації
- Оптимізація адміністративних витрат підприємства

Калькуляція розраховується за статтями калькуляції. Всі витрати підприємства умовно можна поділити на прямі та непрямі.



До прямих відносяться витрати, які мають пряме відношення до закупки даної продукції, і тому в повному обсязі списуються на її собівартість. [50]

До непрямих відносяться витрати, які не стосуються закупки одного виду продукції, а витрачаються на виробництво декількох видів продукції, тому вони списуються на собівартість кожного виду продукції не в повного обсязі, а у певній частці, яка визначається через базу розподілу. До таких витрат відносяться: адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. [50]

Таблиця 3.1 - Зміст статей калькуляції

	Статті калькуляції	Зміст статті	Об'єкт розрахунку
1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Товарна продукція – паливо, яке закупается у постачальників даного товару.	Розраховуються витрати, пов'язані з закупівлею палива, тобто, товарної продукції, у постачальників
2	Адміністративні витрати	Витрати на утримання адміністрації підприємства та на управління підприємством	Витрати розраховуються по підприємству в цілому, а потім розподіляються за видами продукції
3	Витрати на збут	Витрати, пов'язані з реалізацією всього асортименту продукції підприємства	
4	Інші операційні витрати	Інші витрати операційної діяльності	

*Джерело: складено автором*

### **Транспортно-заготівельні витрати**

Якщо транспортування сировини та матеріалів здійснюється за рахунок підприємства, тоді в собівартість продукції включаються транспортно-заготівельні витрати. Транспортно-заготівельні витрати на одиницю розраховуються шляхом ділення вартості транспортування партії сировини та матеріалів на її кількість.

Таблиця 3.2 - Розрахунок ціни одиниці продукції

	Стаття калькуляції	Витрати на 1000 літрів готової продукції (палива), грн/л, 2018 рік	Витрати на річний обсяг виробництва, тис.грн., 2018 рік
1	Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	29 000,03	5 280 151 000,00
2	Адміністративні витрати (А)	261,36	47 586 000,00
3	Витрати на збут (З)	774,89	141 087 000,00
4	Інші операційні витрати (І)	162,27	29 546 000,00
5	<b>Всього витрати</b>	<b>30 198,55</b>	<b>5 498 370 000,00</b>
6	Ціна одиниці продукції (Ц)	30 434,09 (p.5*R)	5 541 257 286,00

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

R – бажана норма рентабельності продукції (10-30%)

На досліджуваному підприємстві рентабельність складає орієнтовно 1% (залежить від конкретного виду палива), а саме 0,3 грн/літр палива. Ціна за літр кожного виду палива наведено нижче у таблиці:

Таблиця 3.3 - Ціна за кожен вид палива на підприємстві

Вид палива	Ціна за літр, 2018 рік	Первісна вартість палива, грн/літр	Рентабельність
Газ	13,85	13,55	2,2%
ДТ Perfekt	30,89	30,59	1,0%
92 Euro	29,49	29,19	1,0%
92 Perfekt	30,89	30,59	1,0%
95 Perfekt	31,89	31,59	0,9%

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Формування первісної вартості пального Облік пального як запасів регламентовано П(С)БО 9 «Запаси». Згідно з п. 9 П(С)БО 9 придбані за плату запаси прибуткуються на баланс за їх собівартістю (первісною вартістю). [54]

До переліку затрат, що формують первісну вартість запасів, включаються:

- суми, сплачені постачальникам, за винятком непрямих податків; мита;
- непрямі податки, якщо вони не відшкодовуються підприємству;
- транспортно-заготівельні витрати;

- інші витрати, безпосередньо пов'язані із придбанням запасів і доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання [54].

Пальне можна придбавати як за готівковий, так і за безготівковий розрахунок, у тому числі з використанням платіжних карток. Підприємствам досить зручно придбавати паливні талони або скретч-картки, інакше кажучи, здійснювати передоплату за пальне, а потім заправляти його за заздалегідь зафіксованою ціною. При цьому між покупцем і продавцем укладається договір, покупець щомісяця отримує стандартний пакет документів. На практиці популярна схема відпуску пального, коли право власності переходить до покупця відразу після оплати. Фізично пальне зберігається в ємностях на АЗС і відпускається їх власнику при пред'явленні талона або скретч-картки зазначеного в них номіналу. [54]

Підприємствам, що використовують у своїй діяльності більші обсяги пального, вигідно купувати його оптом. При наявності умов для зберігання пального підприємство може заправляти свій транспорт на власних АЗС. [54].

У ході дослідження з приводу збільшення ефективності на підприємстві буде застосована оптимізація адміністративних витрат на підприємстві ТОВ «Вертикаль – ЛТД» за рахунок зменшення витрат наступних статей адміністративних витрат, які наведені у таблиці 3.3.

Таблиця 3.4 - Перелік статей адміністративних витрат та їхня характеристика

Стаття адміністративних витрат	Стисла характеристика
Комерційні та управлінські витрати на підприємстві.	Організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати і т. п.

Продовження табл. 3.4

Заробітна плата і відрахування ЄСВ адміністративно-управлінського персоналу -	Заробітна плата керівників та їх заступників; секретаріату; бухгалтерії; фінансового відділу; юридичного відділу; технічного відділу, відділу внутрішнього аудиту, іншого загальногосподарського персоналу.
Витрати на службові відрядження адміністративного персоналу	В процесі роботи підприємства виникає необхідність як у відрядженнях, пов'язаних з контролем і забезпеченням діяльності підвідомчих підрозділів, так і у відрядженнях, пов'язаних з виконанням інших завдань (укладати договори з партнерами, навчання та обмін досвідом роботи та ін.)

*Джерело: складено автором*

Так наприклад, скорочення витрат на оплату праці може відбуватися за рахунок переведення частини персоналу на аутсорсинг і фріланс, компенсації частини заробітної плати за рахунок наданням працівникам соціальних пільг таких, як безкоштовне харчування, розширене медичного страхування.

Нижче приведено кошторис витрат на впровадження заходів, які будуть реалізовані в результаті використання авторських пропозицій.

Таблиця 3.5 - Кошторис витрат на заходи, які будуть впроваджені в результаті реалізації авторських пропозицій

Стаття адміністративних витрат		Кошторис витрат на заходи, які будуть впроваджені в результаті реалізації авторських пропозицій
<b>Комерційні та управлінські витрати на підприємстві</b>		
1	<p><b>Витрати на проведення річних зборів Наглядової Ради компанії у складі 3-х чоловік.</b></p> <p>Оптимізація витрат на заміні оплати за авіа квитки на переїзд з Києва до головного офісу компанії - в Запоріжжя на покупку онлайн - зв'язку, телемоста. Вартість 3-х ліцензій на покупку телемоста буде коштувати орієнтовно 7000 грн/рік</p>	7 000
<b>Заробітна плата і відрахування ЄСВ адміністративно - управлінського персоналу</b>		
1	<p><b>Переведення частини персоналу на аутсорсинг і фріланс та переїзд компанії в інший офіс з меншою площею.</b></p> <p>Затрати на переїзд будуть складати приблизно 230 грн/год. Мінімальне замовлення - 2 години. Необхідний час роботи для переїзду - 8 годин. Таким чином, вартість переїзду компанії до нового офісу буде складати 1 840 грн.</p>	1 840
2	<p><b>Компенсації частини заробітної плати за рахунок наданням працівникам соціальних пільг</b></p> <p>Щорічно у бюджет підприємства у зв'язку з інфляцією закладається збільшення фонду оплати праці адміністративних працівників на 10%. Сенс авторської пропозиції полягає у тому, щоб при наступному плановому збільшенні зарплат не збільшувати їх, а компенсувати цю частину шляхом надання медичного страхування та забезпечення корпоративними обідами.</p> <p>Обід орієнтовно коштує 50 грн на людину на день. Адміністративний штат підприємства складається з 26 людей. Таким чином, вартість корпоративних обідів складатиме 1300 грн/день та, відповідно, 3 432 000 грн/рік.</p> <p>Вартість пакету "Соціальний" для медичного страхування складає 95 000 грн/рік за людину. Цей пакет є найоптимальнішим за порівнянням ціна-якість. Таким чином, вартість придбання медичного страхування для адміністративного штату компанії складатиме 2 470 000 грн.</p>	2 813 200
<b>Витрати на службові відрядження адміністративного персоналу</b>		
1	<p><b>Корпоративне навчання та підвищення кваліфікації співробітників</b></p> <p>Щорічно компанія проводить корпоративне навчання для своїх співробітників в корпораціях та освітніх закладах Києва, таких як, KMBS, EY, KPMG. Заходом для оптимізації витрат може бути запропоновано впровадження вебінарів замість дистанційного навчання співробітників замість фізичного перебування на лекції та приїзду з Запоріжжя до Києва. Вартість 3-х ліцензій на покупку телемоста буде коштувати орієнтовно 7 000 грн/рік, як вже було вказано вище у першій статті адміністративних витрат. Вартість навчання обійдеться компанії 20 000 грн/людину. Так як вартість придбання телемоста вже була врахована вище, то в даному пункті ми враховуємо лише вартість корпоративного навчання.</p>	200 000
<b>Всього, грн:</b>		<b>3 022 040</b>

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Також слід впровадити в роботу підприємства процес зниження цін на закупівлю товарної продукції, тобто, палива. Наприклад, закупівля палива за попередньою оплатою зменшить собівартість пального на 5% порівняно із закупівлею палива відсроченим платежем.

Всі розрахунки будуть наведені у пункті 3.4 дипломної роботи.

Іншим способом зменшення собівартості є укладення довгострокового контракту з постійними постачальниками (від 2 років) на поставку палива на підприємство для подальшої реалізації. Це надасть економію 6% у закупівлі палива.

Всі розрахунки будуть наведені у пункті 3.4 дипломної роботи.

Отже, на мою думку, максимальний ефект підвищення ефективності операційної діяльності підприємства і, як наслідок, прибутку, нададуть тільки комплексні програми зниження витрат, а не певні дії окремо. Кожна з таких програм може включати кілька проектів, які в різні періоди часу реалізуються підприємством з метою зниження витрат.

#### **3.4. Оцінка соціально-економічної ефективності заходів з підвищення ефективності операційної діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль – ЛТД» шляхом зменшення вартості закупівлі палива та оптимізації адміністративних витрат підприємства.**

Нижче приведено таблицю з розрахунками економічного ефекту від впровадження вище запронованих заходів з оптимізації адміністративних витрат на підприємстві ТОВ «Вертикаль – ЛТД».

Таблиця 3.6 - Оцінка соціально-економічної ефективності заходів з підвищення ефективності операційної діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль – ЛТД» шляхом оптимізації адміністративних витрат.

Стаття адміністративних витрат		Зміст впроваджених заходів	Економічний ефект від впроваджених заходів, грн	Економічний ефект від впроваджених заходів, %
<b>Комерційні та управлінські витрати на підприємстві</b>				
1	<b>Витрати на проведення річних зборів Наглядової Ради компанії у складі 3-х чоловік.</b>  Оптимізація витрат на заміні оплати за авіа квитки на переїзд з Києва до головного офісу компанії - в Запоріжжя на поїзду онлайн - зв'язку, телемоста. Вартість 3-х ліцензій на поїзду телемоста буде коштувати орієнтовно 7000 грн/рік	Орієнтовна вартість квитків на літак для однієї людини в одну сторону - 2000 грн. Орієнтовна вартість однієї ночі в готелі для однієї людини - 1500 грн. Обід та харчування розраховуємо 400 грн/людину. Таким чином, економія від проведення річних зборів для наглядової ради онлайн буде коштувати 10 700 грн.	10 700	60,45%
<b>Заробітна плата і відрахування ЄСВ адміністративно - управлінського персоналу</b>				
1	<b>Переведення частини персоналу на аутсорсинг і фріланс та переїзд компанії в інший офіс з меншою площею.</b>  Затрати на переїзд будуть складати приблизно 230 грн/год. Мінімальне замовлення - 2 години. Необхідний час роботи для переїзду - 8 годин. Таким чином, вартість переїзду компанії до нового офісу буде складати 1 840 грн.	Попередня вартість оренди офісу складала 60000 грн/міс с площею 240м2. Після зменшення кількості персоналу шляхом переведення її частини на фріланс компанія може переїхати до офісу з площею 120 м2. Нова вартість оренди буде складати 30 000 грн/міс. З урахуванням витрат на переїзд, економія буде складати 28 160 грн.	28 160	46,93%
2	<b>Компенсації частини заробітної плати за рахунок наданням працівникам соціальних пільг</b>  Запобігання збільшенню заробітних плат адміністративного персоналу на 10% шляхом надання медичного страхування та забезпечення корпоративними обідами. Обід орієнтовно коштує 50 грн на людину на день. Адміністративний штат підприємства складається з 26 людей. Таким чином, вартість корпоративних обідів складатиме 1300 грн/день та, відповідно, 3 432 000 грн/рік. Вартість пакету "Соціальний" для медичного страхування складає 95 000 грн/рік за людину. Цей пакет є найоптимальнішим за порівнянням ціна-якість. Таким чином, вартість придбання медичного страхування для адміністративного штату компанії складатиме 2 470 000 грн.	Фонд оплати праці за 2018 рік складає 64 915 000 грн. Після його зменшення на 10% та впровадження корпоративних обідів та медичного страхування економія витрат компанії буде складати 6 148 300 грн/рік. З урахуванням усіх витрат економія буде складати 3 678 300 грн.	3 678 300	56,66%
<b>Витрати на службові відрядження адміністративного персоналу</b>				
1	<b>Корпоративне навчання та підвищення кваліфікації співробітників</b>  Щорічно компанія проводить корпоративне навчання для своїх співробітників в корпоративних так освітніх закладах Києва, таких як, КМБС, ЕУ, КРМГ. Заходом для оптимізації витрат може бути запропоновано впровадження вебінарів задля дистанційного навчання співробітників замість фізичного перебування на лекції та приїзду з Запоріжжя до Києва. Вартість 3-х ліцензій на поїзду телемоста буде коштувати орієнтовно 7 000 грн/рік, як вже було вказано вище у першій статті адміністративних витрат. Вартість навчання обійдеться компанії 20 000 грн/людину. Так як вартість придбання телемосту вже була врахована вище, то в даному пункту ми враховуємо лише вартість корпоративного навчання.	Вартість перебування у Києві на навчанні певного департаменту компанії складом у 10 чоловік орієнтовно буде коштувати: - 600 грн - квиток на потяг на одну людину в одну сторону - 2000 грн вартість однієї ночі проживання в готелі в Києві. Навчання триває 5 днів, відповідно це - 4 ночі. Вартість самого навчання буде складати 20000 на людину. З урахуванням усіх витрат економія буде складати 92 000 грн.	92 000	31,51%
<b>Всього, грн:</b>			<b>3 770 303</b>	<b>8,93%</b>

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Таким чином, шляхом наведених пропозицій з оптимізації витрат наступних адміністративних статей:

- комерційні та управлінські витрати на підприємстві,
- аренда офісного приміщення,
- заробітна плата і відрахування єсв адміністративно - управлінського персоналу,
- витрати на службові відрядження адміністративного персоналу, а саме корпоративне навчання,

було зменшено адміністративні витрати на 8,93%. У 2018 році адміністративні витрати склали 42 236 000 грн, після впроваджених заходів вони зменшилися на 3 770 303 грн і стали складати 38 465 697 грн.

Як згадувалося вище, також для збільшення ефективності операційної діяльності будуть застосовані заходи для зменшення собівартості палива, тобто, ціни його закупівлі. Для цього будуть впроваджені наступні пропозиції:

- Закупівля палива за попередньою оплатою
- Довгостроковий контракт з постійними постачальниками (від 2 років) на поставку палива на підприємство для подальшої реалізації

Нижче наведено розрахунок економічного ефекту від закупівлі палива за попередньою оплатою у таблиці 3.6. Цей захід надає економію у розмірі 4% на рік на закупівлю палива.

Таблиця 3.7 - Розрахунок економічного ефекту від закупівлі палива за попередньою оплатою

Вид палива	Ціна за літр, 2018 рік, грн/літр	Собівартість палива, грн/літр	Економічний ефект від закупівлі за умовою передоплати	Нова собівартість палива, грн/літр	Нова рентабельність після зниження витрат	Чистий дохід з літра палива, грн/літр
Газ	13,85	13,55	0,54	13,01	6,5%	0,84
ДТ Perfekt	30,89	30,59	1,22	29,37	5,2%	1,52
92 Euro	29,49	29,19	1,17	28,02	5,2%	1,47
92 Perfekt	30,89	30,59	1,22	29,37	5,2%	1,52
95 Perfekt	31,89	31,59	1,26	30,33	5,2%	1,56

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Таким чином, як бачимо з результатів, рентабельність на кожному реалізованому літрі палива збільшилася з 0,9% - 2,2% до 5,2% - 6,5% залежно від виду палива. Якщо казати в абсолютних величинах, то дохід з літра палива збільшився з 0,3 грн до 0,84 – 1,56 грн залежно від виду палива.

Другим методом для зменшення вартості закупівлі палива є укладення довгострокових контрактів з постійними постачальниками (від 2 років) на



поставку палива на підприємство для подальшої реалізації. Цей захід надає економію у розмірі 6% на рік на закупівлю палива.

Таблиця 3.8 - Розрахунок економічного ефекту від закупівлі палива за попередньо укладеними довгостроковими контрактами з постійними постачальниками.

Вид палива	Ціна за літр, 2018 рік, грн/літр	Собівартість палива, грн/літр	Економічний ефект від закупівлі за умовою укладання довгострокових договорів	Нова собівартість палива, грн/літр	Нова рентабельність після зниження витрат	Чистий дохід з літра палива, грн/літр
Газ	13,85	13,55	0,81	12,74	8,7%	1,11
ДТ Perfekt	30,89	30,59	1,84	28,75	7,4%	2,14
92 Euro	29,49	29,19	1,75	27,44	7,5%	2,05
92 Perfekt	30,89	30,59	1,84	28,75	7,4%	2,14
95 Perfekt	31,89	31,59	1,90	29,69	7,4%	2,20

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Таким чином, після проведених розрахунків з урахуванням другого заходу зменшення ціни закупівлі продукції, бачимо, що рентабельність на кожному реалізованому літрі палива збільшилася з 0,9% - 2,2% до 7,4% - 8,7% залежно від виду палива. В абсолютних величинах дохід з літра палива збільшився з 0,3 грн до 1,11 – 2,20 грн залежно від виду палива.

Таким чином, враховуючи всі проведені розрахунки та застосувавши всі пропозиції автора, проведемо фінальні розрахунки економічного ефекту від впроваджених заходів у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 - Фінальні розрахунки економічного ефекту від впроваджених заходів

	Стаття калькуляції	Витрати на 1000 літрів готової продукції (палива), грн/л, 2018 рік	Витрати на річний обсяг виробництва, тис.грн., 2018 рік	Витрати на річний обсяг виробництва після пропозицій, тис.грн.	Економічний ефект (економія) від впроваджених заходів, %
1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	29 000,03	5 280 151 000,00	4 688 409 939,66	13%
2	Адміністративні витрати (А)	261,36	47 586 000,00	43 746 840,00	9%
3	Витрати на збут (З)	774,89	141 087 000,00	141 087 000,00	0%
4	Інші операційні витрати (І)	162,27	29 546 000,00	29 546 000,00	0%
5	<b>Всього витрати</b>	<b>30 198,55</b>	<b>5 498 370 000,00</b>	<b>4 906 628 939,66</b>	<b>12%</b>
6	Ціна одиниці продукції (Ц)	33 822,37	5 541 257 286,00	5 541 257 286,00	0%
7	Рентабельність продукції	1%	1%	13%	12%

*Джерело: складено автором на основі розрахунків*

Після отриманих розрахунків та застосування методів щодо зниження адміністративних затрат та вартості закупівлі палива бачимо зріст рентабельності на підприємстві – від 1% до 13% та, відповідно, зменшення собівартості реалізованої продукції на 13%, а адміністративних витрат – на 9%.

### **Висновки до розділу III**

У третьому розділі дипломної роботи було розроблено практичні рекомендації і заходи для вирішення поставлених завдань та досягнення мети – збільшення ефективності операційної діяльності. Як результат, після прорахунку запропонованих заходів рентабельність підприємства було збільшено на 12% шляхом оптимізації адміністративних витрат та зменшення ціна закупівля палива.

У пункті 3.1 було надано перелік усіх можливих напрямів підвищення ефективності операційної діяльності та їхня стисла характеристика. Серед наведених пропозицій було обрано найбільш доцільні та актуальні до досліджуваного підприємства.

Було проведено розрахунок кошторису витрат на впровадження авторських пропозицій. У підсумку після проведених розрахунків економічний ефект склав 3 770 303 грн. Таким чином, витрати на адміністративні заходи зменшилися на 8,93% у порівнянні з фактичним значенням у 2018 році.

Таким чином, можна стверджувати, що запропоновані заходи виявилися ефективними та актуальними для досліджуваного в дипломній роботі підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД» та можуть бути надалі застосовані на практиці для підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

## ЗАГАЛЬНИЙ ВИСНОВОК

Таким чином, дослідивши теоретико-методичні та практичні засади організації ефективної операційної діяльності підприємства, було зроблено наступні висновки, які описано нижче.

Основною метою операційної діяльності є створення будь-якої корисності в процесі діяльності підприємства шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги). Сутність операційної функції полягає в процесі трансформації, інакше кажучи, в послідовній низці подій, у процесі яких ресурси перетворюються на готову продукцію чи послуги. Операційна діяльність являється основним видом діяльності підприємства, для відтворення якої воно створене. Відповідно, особливості операційної діяльності формують склад основних ресурсів та результатів підприємства.

В процесі аналізу критеріїв, що визначають рівень ефективності операційної діяльності підприємства, було визначено такі з них: результативність, економічність, впровадження інновацій, якість умов праці та реалізованої продукції. Отже, збільшення рівня ефективності функціонування підприємства спостерігається тоді, коли кінцевий результат є більшим, ніж витрати.

У дипломній роботі було проведено аналіз сучасних економіко-математичних методик оцінки фінансово - економічного стану та операційної діяльності підприємства, було обраховано основні показники економічної діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль – ЛТД», наприклад, такі як коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт плинності кадрів, продуктивність праці, коефіцієнт оборотності активів, дебіторської заборгованості та інші. Було також визначено напрямки підвищення ефективності операційної діяльності підприємства. Сформовано операційні цілі та фінансово-економічні задачі, на яких повинні бути сфокусовані спеціалісти та менеджмент підприємства.

В даній роботі було розглянуто господарсько-правові засади функціонування ТОВ «Вертикаль – ЛТД», історія створення підприємства,

його форма власності, кількість працюючих осіб. Було розглянуто правове та законодавче поле України в контексті діяльності досліджуваного підприємства, було визначено основний вид діяльності підприємства, а саме – оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами. Приведено ключові показники діяльності ТОВ «Вертикаль – ЛТД», відображено всі розрахунки вертикального та горизонтального аналізу діяльності підприємства за період 2015 – 2018 роки, а саме аналіз активів та аналіз пасивів за вищезазначений період.

Проведено аналіз ключових показників господарської діяльності підприємства, зокрема надано графічне зображення динаміки зміни частки оборотних та необоротних активів у структурі активів підприємства за період 2015 – 2018 роки, а також графічно було відображено зміну частки власного капіталу, довгострокових зобов'язань та поточних зобов'язань у структурі пасивів підприємства ТОВ «Вертикаль – ЛТД» за 2015 – 2018 роки.

Також було проведено аналіз забезпеченості підприємства персоналом та було обраховано частку адміністративного персоналу, спеціалістів та допоміжного персоналу. У цьому розділі також було обчислено показники руху персоналу на підприємстві ТОВ «Вертикаль – ЛТД», а саме коефіцієнт обороту персоналу по звільненню, коефіцієнт обороту персоналу по прийняттю, коефіцієнт загального обороту та коефіцієнт плинності кадрів. Було проведено аналіз фонду оплати праці працівників на підприємстві за 2015 – 2018 роки, де видно, що фонд оплати праці має тенденцію до зменшення протягом вищезазначеного періоду.

Що стосується аналізу продукції на підприємстві, то компанія релізує наступні види марок палива: Perfekt 92, Perfekt 95, Perfekt Diesel, A-92 євро. Стимулювання збуту придбаної продукції відбувається шляхом маркетингових заходів, зазначених у розділі 2.2. Також у цьому розділі було графічно відображено порівняння величини собівартості продукції та обсягу її реалізації за 2015 – 2018 роки.

Було проаналізовано собівартості реалізованої продукції, первісну вартість палива, рентабельність та фінансовий стан підприємства. В ході виконання цього аналізу було досліджено з яких показників та величин витрат складається собівартість продукції. Було зазначено методи визначення ціни продукції, а також була приділена увага на визначення видів прибутку та на детальний опис кожного з них.

У цьому розділі було проведено аналіз ділової активності ТОВ «Вертикаль – ЛТД», а саме було обраховано наступні коефіцієнти: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, коефіцієнт оборотності основних засобів, коефіцієнт оборотності власного капіталу. Також було обраховано показники рентабельності, ліквідності та платоспроможності підприємства.

У розділі 2.3 було проаналізовано показники операційної діяльності підприємства ТОВ «Вертикаль – ЛТД» та фактори її оптимізації. Було визначено, що на прикладі досліджуваного підприємстві суть показника економічної ефективності розкривається через співвідношення між ресурсами та вартістю закупки товарів на підприємстві для реалізації, оскільки підприємство не має власного виробництва. Було зведено до єдиної таблиці 2.13 систему показників оцінки ефективності операційної діяльності підприємства.

Отже, було визначено, що ефективність операційної діяльності підприємства — це економічна категорія, яка відображає співвідношення між досягнутими результатами і витраченими на одержання ресурсами. А ключові показники ефективності – це є обмежений набір основних параметрів, які використовуються менеджментом компанії для відстеження і діагностики результатів діяльності підприємства задля наступного прийняття управлінських рішень, базуючись на цій інформації. Ці показники мають відображати всю основну інформацію для управління підприємством.

У розділі 2.4 було проведено кореляційно – регресійний аналіз прибутковості підприємства ТОВ «Вертикаль - ЛТД», на основі якого було визначено, які саме витрати впливають на величину чистого доходу від реалізації продукції, товарів та послуг. Базуючись на цьому аналізі було обрано заходи для збільшення ефективності операційної діяльності підприємстві.

У розділі 3.1 було описано найбільш доцільні і можливі заходи для підвищення ефективності операційної діяльності підприємстві, з яких згодом було обрано 2 найбільш оптимальних відносно досліджуваного підприємства, а саме: зниження витрат шляхом оптимізації цінових умов на закупки товару та оптимізація адміністративних витрат підприємства.

Що стосується зниження витрат шляхом оптимізації цінових умов, то тут авторською пропозицією виступає 2 методи: закупівля палива за передоплатою та укладення довгострокового контракту з постійними постачальниками (від 2 років) на поставку палива на підприємство для подальшої реалізації.

Було також описано процес обліку пального на підприємстві згідно з П(С)БО 9 «Запаси», а також було відмічено, як відбувається формування первісної вартості запасів, тобто, палива.

У розділі 3.3 було проведено розрахунок витрат на на реалізацію заходів з підвищення ефективності операційної діяльності підприємства. Спершу було обраховано, що при бажаній нормі рентабельності 10 – 30%, на підприємстві ТОВ «Вертикаль – ЛТД» ця норма складає 0,9% - 2,2% в залежності від виду палива. Отже, що стосується оптимізації адміністративних витрат підприємства, то вартість впровадження авторських пропозицій буде коштувати 3 022 040 грн. Ці заходи нададуть економії підприємству на 3 770 303 грн, що у відносному значенні буде складатиме 8,93% економії коштів. Що стосується зниження витрат шляхом оптимізації цінових умов на закупівлю палива, то цей захід принесе збільшення рентабельності с 0,9% - 2,2% до 5,2% - 6,5% залежно від виду палива шляхом

зменшення собівартості при сталій ціні. Якщо казати в абсолютних величинах, то дохід з літра палива збільшиться с 0,3 грн до 0,84 – 1,56 грн залежно від виду палива.

Таким чином, після отриманих розрахунків та застосування методів щодо зниження адміністративних затрат та вартості закупівлі палива можна стверджувати, що сумарно впровадження всіх заходів сприяє зросту рентабельності на підприємстві – від 1% до 13% та, відповідно, зменшенню собівартості реалізованої продукції на 13%, а адміністративних витрат – на 9%.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Наказ Міністерства Фінансів України «Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» N 49/121 від 26.01.2001
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1. «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. №87 // Галицькі контракти. – 1999. - № 32
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2. „Баланс”: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. №87 // Галицькі контракти. – 1999. - № 32
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3. „Звіт про фінансові результати”: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. №87 // Галицькі контракти. – 1999. - № 32
5. Капінос Г. І. Операційний менеджмент – 2013.
6. В. М. Білявський «Характеристика сутності управління операційною системою підприємства» Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер. : Економічні науки, № 4, рр. 43-51, 4 2013.
7. Болдирєва Н.П. Сутність ефективності розвитку промислових підприємств в ринкових умовах і її основні види [Електронний ресурс] // Інтернет-журнал «Наукознавство». 2015.
8. Друкер Пітер Фердинанд. Практика менеджменту. - М .: «Вільямс», 2013. - 400 с.
9. Перлів А.М. Інноваційний підхід до збалансованої системи показників - 2010.
10. Каплан Роберт, Нортон Дейвід Збалансована система показників. Від стратегії до дії. / 2-е вид., Испр. і доп. / М .: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 2012. - 320 с.

11. Шибин М.А., Морозко Н.І. Оцінка ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] // Інтернет-журнал «наукознавство» №2 -2015.
12. Перлів А.М. Ефективність діяльності підприємства // Російське підприємництво. - 2010. Т. 11. № 7. С. 39-42.
13. Фролова Т.А. Економіка підприємства: конспект лекцій. - Таганрог: ТРТУ, 2010. - 325 с.
14. Терещенко М.М., Ємельянова О.М. Ефективність діяльності підприємства торгівлі: Навчальний посібник. Красноярськ: Краснояр. держ. торг.-екон. ін-т., 2015 - 110 с.
15. Економіка підприємства: Навчальний посібник / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвигіної, Б.М. Сердюка та ін. - К.: Ельга-Н, КНТ, 2007.
16. Господарський кодекс України. – Х.: Дельта, 2004. – 112 с.
17. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 625 с.
18. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.
19. Экономический анализ. Савицкая Г.В. 11-е изд., испр. и доп. - М.: Новое знание, 2005. — 651 с.
20. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. –М.: Бизнес, 2005. – 760 с.
21. Данюк В. М. Менеджмент персоналу: Навч. посібник. Вид. 2-ге, без змін
- 22.В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. — К.: КНЕУ, 2006. — 398 с.
- 23.Олексюк О. І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк. — Міністерство освіти і науки України, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». — К.: КНЕУ, 2008. — 362 с.

24. Хейне П. Экономический образ мышления: учебник / Хейне П. — [Б. м.]: Каталаксия, 2007. — 704 с.
25. Покропивний С. Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. — К.: КНЕУ, 1998. — 352 с.
26. Кузьомко В. М. Управління ефективністю (результативністю) потенціалу підприємства: [конспект лекцій] / В. М. Кузьомко. — К.: КНЕУ, 2011. — 21 с.
27. Гетьман О. О. Економіка підприємства: Навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. — 2-ге вид. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 488 с.
28. Небава М. І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства /М. І. Небава, О. О. Адлер, В. О. Козловський. — Вінниця: ВНТУ, 2010. — 132 с.
29. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. - 2005. - № 3. – С. 117-129.
30. Білошкурський М.В. Комплексна оцінка ефективності господарської діяльності в системі антикризового управління підприємствами: автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.04 / М.В. Білошкурський //. – Київ, 2009. - 20 с.
31. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. - К. : Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. - 408 с.
32. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Изд. 4-ое, [перераб. и доп.]. – К.: Изд-во «Ника-Центр», 2007. – 768 с.
33. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк . – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 784 с.
34. Бланк І. А. Торговий менеджмент / І.А. Бланк. - Київ:УФІМБ, 2008. – 440 с.
35. Котляр М.Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів // Фінанси України. – 2005. – №1.

36. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2003 278 с.
37. Кондратьев О. В. Факторы обеспечения финансовой устойчивости предприятия / Кондратьев О.В. // Финансы Украины -2009- №9, с. 73-76.
38. Егоров П.В., Андреева А.А. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия : монография. – Донецк : Юго-Восток ЛТД, 2005. – С. 202-204
39. Рябкова О.В. Сутність моделювання господарської діяльності в економічному аналізі / О.В. Рябкова, В.І. Матвійчук // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону. – 2010. – С.266–269.
40. Загальнотеоретичні передумови застосування методів кореляційно-регресійного аналізу економічних явищ [Електронний ресурс] – URL: [http://pidruchniki.com/17910211/statistika/mnozhinna\\_korelyatsiya#806](http://pidruchniki.com/17910211/statistika/mnozhinna_korelyatsiya#806)
41. Фінансова стратегія підприємства: монографія / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, О.В. Корольова-Казанська, І.Г. Ганечко. – К. : КНТЕУ, 2009. – 147с
42. Буркинский Б. В. Конкурентоспособность продукции и предприятия / Б. В. Буркинский, Е. В. Молина. – Одесса : ИПРЭЭИ НАН Украины, 2012. – 132 с.
43. Бурляй О.А.Необхідність управління витратами на виробництві продукції рослинництва в аграрних підприємствах / О.А. Бурляй, А.П. Бурляй // Економіка АПК і природокористування: вісник ХНАУ. – Х., 2009. – № 13. – С. 152–160.
44. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / за ред. Ю.П. Воскобійника. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 350 с.
45. Герасименко Ю.С. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності/ Ю.С. Герасименко, Я.В. Леонов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму : зб.

- наук. пр. – Д Герасименко Ю.С. Управление затратами: от моделирования к технологии принятия решений / Ю.С. Герасименко, С.Н. Глухарев // Вчені записки Харківського інституту управління: наук. журн. – Х. : ХІУ, 2010. — Вип. № 28. – С. 40–43.
- 46.** Грещак М. Г. Управління витратами : навч. посібник / М. Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба. – К., 2008. – 264 с.
- 47.** Коваленко О.В. Класифікація витрат ресурсів як основа оцінювання собівартості продукції / О.В. Коваленко // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 90–96.
- 48.** Концеба С.М. Економічна сутність ресурсного забезпечення виробництва продукції / С.М. Концеба // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 43–46.
- 49.** Мачулка О. Облік і аналіз витрат: управлінський аспект / О. Мачулка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 30–34.
- 50.** Маренич Т.Г. Об'єктивна оцінка витрат як основа вдосконалення управління економікою / Т.Г. Маренич // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Х. : ХНТУСГ, 2010. – Вип. 99. – С. 3–16.
- 51.** Охріменко І.В. Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств : монографія / І.В. Охріменко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 360 с.
- 52.** Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Законодавство України. – URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
- 53.** Яковлева Ю.С. Удосконалення методів виробничих витрат і калькуляції собівартості продукції / Ю.С. Яковлева // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2008. – № 7. – С. 237–245. ніпропетровськ, 2010. – Т. 2. – № 1 (3). – С. 175–183.

- 54.** Придбання пального: способи, документи, облік  
[Електронний ресурс] – URL:  
<https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-hozyajstvennye-operacii-9-priobretenie-goryuchego-sposoby-dokumenty-uchet>
- 55.** Концептуальні основи формування адміністративних витрат на підприємстві - [Електронний ресурс] – URL:  
<https://studfiles.net/preview/4193564/page:3/>
- 56.** УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА - [Електронний ресурс] – URL:  
[http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/4347/1/2012\\_30\\_%28136-143%29.pdf](http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/4347/1/2012_30_%28136-143%29.pdf)
- 57.** Фінансово-економічні результати діяльності підприємства -  
[Електронний ресурс] – URL:  
[https://pidruchniki.com/12331119/ekonomika/finansovo-ekonomichni\\_rezultati\\_diyalnosti\\_pidpriyemstva](https://pidruchniki.com/12331119/ekonomika/finansovo-ekonomichni_rezultati_diyalnosti_pidpriyemstva)

# ДОДАТКИ

**ДОДАТОК А**  
**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**  
**на 31 грудня 2018 р.**

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	587	2 610
первісна вартість	1001	1 467	3 643
накопичена амортизація	1002	880	1 033
Незавершені капітальні інвестиції	1005	482	153
Основні засоби	1010	11 465	1 989
первісна вартість	1011	20 560	4 476
знос	1012	9 095	2 487
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	5	5
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>12 539</b>	<b>4 757</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	107 118	151 287
Виробничі запаси	1101	2 263	2 270
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	104 855	149 017
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	80 759	106 577
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	173 772	241 729
з бюджетом	1135	3 841	167
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	760	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	123 280	114 098
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	12 071	35 295
Готівка	1166	16	593
Рахунки в банках	1167	12 055	34 702
Витрати майбутніх періодів	1170	30	204
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-



резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	6 211	20 620
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>507 842</b>	<b>669 977</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>520 381</b>	<b>674 734</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 950	1 950
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	1 202	1 202
Емісійний дохід	1411	468	468
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	369 345	410 978
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>372 497</b>	<b>414 130</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	49 912	56 299
розрахунками з бюджетом	1620	339	15 471
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	594	875
розрахунками з оплати праці	1630	3 007	3 153
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	66 694	117 237
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	5 393	7 880
Доходи майбутніх періодів	1665	-	27 495
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	21 945	32 194
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>147 884</b>	<b>260 604</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>520 381</b>	<b>674 734</b>

**ДОДАТОК Б**  
**Форма №2 (Звіт про фінансові результати)**  
**на 31 грудня 2018 р.**

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 541 433	4 629 731
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 5 280 151 )	( 4 408 735 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	261 282	220 996
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	20 485	26 895
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 47 586 )	( 42 236 )
Витрати на збут	2150	( 141 087 )	( 133 631 )
Інші операційні витрати	2180	( 29 546 )	( 23 224 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	63 548	48 800
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-

Інші доходи	2240	-	49
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( 1 279 )	( 1 735 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( - )	( 3 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	62 269	47 111
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(10 998)	(7 471)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	51 271	39 640
збиток	2355	( - )	( - )

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	51 271	39 640

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Матеріальні затрати	2500	26 713	25 870
Витрати на оплату праці	2505	68 328	64 915
Відрахування на соціальні заходи	2510	11 712	10 175
Амортизація	2515	762	402
Інші операційні витрати	2520	110 704	97 729
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	218 219	199 091

**IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

**ДОДАТОК В**  
**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**  
**на 31 грудня 2017 р.**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	360	587
первісна вартість	1001	1 165	1 467
накопичена амортизація	1002	805	880
Незавершені капітальні інвестиції	1005	64	482
Основні засоби	1010	13 695	11 465
первісна вартість	1011	22 503	20 560
внос	1012	8 808	9 095
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Внос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	5	5
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1 719	-
Відстрочені податкові активи	1045	184	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>16 027</b>	<b>12 539</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	63 035	107 118
Виробничі запаси	1101	1 972	2 263
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	61 063	104 855
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	105 806	80 759
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	186 095	173 772
з бюджетом	1135	5 631	3 841
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	577	760
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	81 466	123 280
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	64 691	12 071
Готівка	1166	13	16
Рахунки в банках	1167	59 509	12 055
Витрати майбутніх періодів	1170	90	30
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	11 431	6 211
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>518 822</b>	<b>507 842</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>534 849</b>	<b>520 381</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 950	1 950
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	1 202	1 202
Емісійний дохід	1411	468	468
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	330 539	369 345
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>333 691</b>	<b>372 497</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	-	-
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	63 174	49 912
розрахунками з бюджетом	1620	7 295	339
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	108	594
розрахунками з оплати праці	1630	1 726	3 007
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	98 707	66 694
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	6 052	5 393
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	24 096	21 945
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>201 158</b>	<b>147 884</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	-	-
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>534 849</b>	<b>520 381</b>

**ДОДАТОК Г**  
**Форма №2 (Звіт про фінансові результати)**  
**на 31 грудня 2017 р.**

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 629 731	4 496 438
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 4 408 735 )	( 4 266 000 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	220 996	230 438
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	26 895	18 850
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 42 236 )	( 30 691 )
Витрати на збут	2150	( 133 631 )	( 116 513 )
Інші операційні витрати	2180	( 23 224 )	( 38 143 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	48 800	63 941
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	49	1
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( 1 735 )	( 151 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 3 )	( 88 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	47 111	63 703
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(7 471)	(13 808)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	39 640	49 895
збиток	2355	( - )	( - )

II.

**СУКУПНИЙ ДОХІД**

Продовження додатка Г

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	39 640	49 895

### III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Матеріальні затрати	2500	25 870	24 312
Витрати на оплату праці	2505	64 915	50 930
Відрахування на соціальні заходи	2510	10 175	8 280
Амортизація	2515	402	423
Інші операційні витрати	2520	97 729	101 402
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	199 091	185 347

### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-